

Trabajo Fin de Máster

Dictamen sobre demanda por terminación de contrato de agencia.

El presente dictamen ha sido elaborado por **Pedro Manuel Marco Arteagabeitia**, Estudiante del Máster Universitario de Acceso a la Abogacía de la Universidad de Zaragoza y del Real e Ilustre Colegio de Abogados de Zaragoza, con NIA nº 646715, a requerimiento del Máster Universitario en Abogacía.

Con objeto de analizar un contrato de agencia por las peculiares circunstancias que envuelven sus estipulaciones y las posibles consecuencias legales que se derivan de la actuación del empresario. Además de cómo debe calcularse la posible indemnización por clientela.

Director

Dr. Pedro-José Bueso Guillén

ÍNDICE

LISTADO DE ABREVIATURAS.....	V
NORMATIVA APLICABLE	VI
<u>SECCIÓN PRIMERA</u>	1
ANTECEDENTES DE HECHO	1
<u>SECCIÓN SEGUNDA</u>	8
CUESTIONES JURÍDICAS PLANTEADAS	8
I. Contrato mercantil de delegación comercial.	8
1. Calificación jurídica del contrato.....	8
2. Estudio de las estipulaciones contractuales.	10
2.1. Cláusula 1ª.....	11
2.2. Cláusula 2ª.....	11
2.3. Cláusula 3ª.....	11
2.4. Cláusula 4ª.....	14
2.5. Cláusula 5ª.....	16
2.6. Cláusula 7ª.....	18
3. Estipulaciones indisponibles por las partes.	20
3.1. Cláusula 3ª.....	20
3.2. Cláusula 5ª.....	20
4. Estipulaciones nulas de pleno derecho.	20
5. Procedencia de la resolución contractual con base a los hechos expuestos.....	21
5.1. Causas de resolución	21
A) Progresiva reducción de las ventas	22
B) No consecución de los objetivos	23
C) Pérdida general de confianza.....	25
5.2. Validez jurídica de la resolución contractual.	25
II. Comisiones	26
1. Concepto de comisión.....	26

2.	Derecho a percibir comisión.....	27
2.1.	Alcance.....	27
3.	Derecho a cobrar comisiones por los contratos de suministro y licencia que se han logrado por la intervención del Delegado Comercial.....	30
III.	Indemnización por clientela	31
1.	Derecho a percibirla.....	33
1.1.	Aportación de nuevos clientes.....	34
1.2.	Incremento sensible de ventas con la clientela preexistente resultado de la intermediación del agente.....	34
1.3.	Tras la finalización del contrato se sigue generando ventajas sustanciales al empresario por la nueva clientela.	35
1.4.	Conclusión.....	35
2.	Corriente jurisprudencial actual para el cálculo y procedencia de la indemnización por clientela.	36
3.	Cálculo de la indemnización por clientela ponderando los distintos aspectos contractuales y circunstancias del caso.	42
IV.	Indemnización por daños y perjuicios.....	44
1.	Falta de preaviso.....	45
V.	Posibles vías de defensa frente a la demanda del agente.....	47
1.	Incompetencia para el procedimiento arbitral.....	47
2.	Comisiones.....	48
3.	Indemnización por clientela.....	49
3.1.	Incumplimiento contractual del agente.....	49
3.2.	Incumplimiento de los requisitos legales de la indemnización por clientela.....	50
3.3.	Minimizar el coste de la indemnización por clientela.	51
	<u>SECCIÓN TERCERA</u>	51
	CONCLUSIONES	51
	ANEXOS	54
	Anexo I: Contrato Mercantil de Delegación Comercial.....	54

Anexo II: Carta de resolución contractual.....	61
Anexo III: Demanda.	62

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS: ...;ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.

LISTADO DE ABREVIATURAS

LCA	Ley sobre contrato de agencia
LA	Ley de arbitraje
CCom	Código de comercio
CC	Código Civil

NORMATIVA APLICABLE

- Directiva 86/653/CEE del Consejo de 18 de diciembre de 1986 relativa a la coordinación de los derechos de los Estados Miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes.
- Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia.
- Ley 60/2003, de 23 de diciembre, de Arbitraje.
- Real Decreto de 22 de agosto de 1885 por el que se publica el Código de Comercio.
- Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil.

SECCIÓN PRIMERA

ANTECEDENTES DE HECHO

PRIMERO.- Con fecha 27 de febrero de 2013 se formalizó un denominado “contrato mercantil de delegación comercial” entre Don César Borgia y MEDICI, S.L. El contrato se aporta como **DOCUMENTO 1**.

SEGUNDO.- El grupo MEDICI, S.L. (en adelante MEDICI), es una compañía dedicada a la comercialización de perfumes mediante un específico modelo de negocio que funciona por medio del establecimiento de una red de tiendas bajo la marca «MEDICI», caracterizado por su baja inversión y un formato contractual mixto de Licencia de Marca y Suministro en Exclusiva con los titulares de las tiendas, denominados licenciarios. Señalar que aunque el modelo expuesto puede asemejarse a una franquicia no es la fórmula tratada en este caso, pues la franquicia se basa en una mayor exigencia de supervisión y necesidades de asistencia y control que en la práctica verían retrasada la expansión que MEDICI pretende como objetivo primario, posibilitando así una mayor rapidez y facilidad en la expansión, al no existir canon de entrada ni royalties periódicos.

MEDICI también es fabricante de sus propios perfumes y aromas, articulando de esa manera la distribución de sus propios productos a través de las tiendas licenciarias de manera exclusiva dado el contrato de suministro al que deben adherirse como consecuencia del contrato de licencia de marca para ser licenciarios de las tiendas.

Las características fundamentales del contrato de licencia y suministro son:

- Concesión al licenciario de una licencia para uso de la marca «MEDICI».
- Comercialización y venta al menor de las mercancías suministradas con exclusividad por MEDICI o las que procedan de proveedores homologados por el licenciante.
- Zona geográfica delimitada (área de exclusividad) para la venta de productos objeto de contrato. El licenciante si está legitimado para comercializar productos a otros clientes incluidos en la zona geográfica del licenciario.

- El total de aprovisionamiento de los productos que venda el licenciatario deberán ser adquiridos al licenciante.

Para establecer y desarrollar la red de tiendas licenciatarias se utilizó la figura de «Delegados Comerciales» como sujetos concededores de las peculiaridades del mercado local, dado que se les asignaba una zona territorial determinada. El objetivo era el de la promoción del modelo de negocio antes expuesto y con ello se pretendía lograr la captación de candidatos para ser posibles licenciatarios de MEDICI. Entre las funciones de los delegados se incluían la supervisión del proceso de aperturas de las nuevas tiendas y la intermediación para que suscribiese el pertinente contrato de licencia entre la compañía MEDICI DISTRIBUCIÓN, S.L. (en adelante MEDICI DISTRIBUTION), filial del grupo MEDICI encargada del suministro de perfumes y demás productos, y los licenciatarios.

TERCERO.- Con independencia del contrato aportado, considero relevante transcribir algunas de las estipulaciones más destacables que luego servirán como base para determinar jurídicamente el tipo de contrato y contextualizar la relación entre ambas partes.

Como punto de partida para definir el tipo de contrato transcribiré el objeto del contrato, el área geográfica donde desempeñar sus funciones, la duración, retribución, los objetivos anuales mínimos pactados, así como las causas de resolución del contrato.

Estipulaciones:

«OBJETO.- Mediante el presente contrato la mercantil MEDICI, S.L. nombra y autoriza al delegado para que realice la venta de sus licencias de establecimiento y la realización de las gestiones necesarias para la consecución de las operaciones y actos de comercio que se especifican en el Anexo 1 del presente Contrato, en adelante en, “las operaciones”».

«ÁREA GEOGRÁFICA.- MEDICI, S.L. habilita y faculta expresamente al Delegado a operar exclusiva y únicamente en el área geográfica delimitada en el Anexo II del presente contrato».

«DURACIÓN.- El presente contrato tiene una duración de cinco años a contar desde fecha de su firma, prorrogables por periodos anuales si ninguna de las partes manifiesta lo contrario con un mes de antelación.

No obstante lo expuesto, cualquiera de las partes podrá darlo por terminado unilateralmente sin más requisito que el de preavisar a la otra con un mes de antelación a la fecha de resolución efectiva, mediante cualquier medio de comunicación fehaciente y sin que ello devengue indemnización de ningún tipo para las partes, a salvo de las penalizaciones dispuestas en el presente contrato.

En todo caso, las posibles y sucesivas prórrogas del contrato estarán siempre sujetas al cumplimiento de las condiciones económicas y objetivos de venta estipulados en el Anexo III del presente contrato como “objetivos”, que serán objeto de revisión anual».

«RETRIBUCIÓN.- La retribución acordada por los servicios prestados queda determinada en el Anexo I del presente contrato, y será pagadera dentro de los 30 días posteriores al término de la operación, siempre y cuando haya sido liquidada la factura emitida por MEDICI, S.L. Si el cliente no liquidara la totalidad de la misma, la retribución del delegado se limitará a la proporción de las cantidades efectivamente percibidas por la empresa.

El delegado facturará mensualmente sus operaciones cerradas y cobradas.

En todo caso, los gastos y dietas que tenga el delegado en el desarrollo de sus gestiones correrán por su cuenta propia».

«CAUSAS DE RESOLUCIÓN

- Por voluntad de cualquiera de las partes cuando medie cumplimiento grave de las obligaciones pactadas.

- En concreto, por la emisión de tres informes negativos no consecutivos al supervisar la empresa la actividad profesional asumida por el Delegado por el presente contrato.
- Por incumplimiento por parte del Delegado de las obligaciones estipuladas en el Anexo I o los objetivos anuales determinados periódicamente en el Anexo III del contrato.
- La extinción de la personalidad jurídica de cualquiera de las partes o su incursión en situación concursal o de insolvencia financiera».

«ANEXO III OBJETIVOS ANUALES

- El primer año se deberá abrir la tienda piloto dentro de los seis primeros meses desde la firma de este contrato.
- El segundo año facturará la cantidad mínima de 2.500 litros de perfume a granel.
- El tercer año facturará la cantidad mínima de 5.000 litros de perfume a granel.
- Los objetivos de años sucesivos, en su caso, serán objetivo de negociación llegado el momento de renovar el contrato vigente entre las partes».

CUARTO.- Las funciones del delegado comercial se detallan en el Anexo I del contrato, quedando redactadas de la siguiente manera:

«ANEXO I OPERACIONES

- Comercialización de Licencias y Establecimientos de la cadena “MEDICI” en el área geográfica concedida, sujeta a la efectiva firma del contrato de licencia con el licenciante, que en este caso será la sociedad del grupo MEDICI DISTRIBUTION, S.L. A estos efectos, se adjunta modelo de Contrato de Licencia y Suministro a formalizar con cada Licenciario, como Anexo IV.
- El Licenciante se reserva en todo caso la facultad de aprobar o rechazar el local y al candidato a Licenciario presentado por el Delegado.
- Asistencia a cada establecimiento nuevo durante su apertura, aportando toda la información inicial necesaria para el adecuado desarrollo de la tienda, además de prestar un servicio adecuado de formación inicial y comercial del Licenciario.

- Soporte y supervisión continuada y periódica de la imagen corporativa del establecimiento, asegurando que cumplen con las pautas y estándar propios de la cadena.
- Apoyo al establecimiento en sus ventas, desarrollo de planes de marketing de Licenciante e implantar todas las directrices emanadas de la calidad en materia de política corporativa y recomendaciones comerciales. Tratamiento adecuado del perfume, acatar recomendaciones y buenas prácticas comerciales.
- Asegurar el perfecto cumplimiento de la normativa de etiquetado aplicable, así como la exclusividad del producto MEDICI en los establecimientos licenciarios».

Como se observa del Anexo I, los Delegados Comerciales debían ser conocedores de las peculiaridades del mercado local, y como consecuencia de ello se les asignaba una zona territorial determinada para cumplir las funciones pactadas en el contrato mercantil. Por tanto, el objetivo era el de la promoción del modelo de negocio antes expuesto y con ello se pretendía lograr la captación de candidatos para ser posibles licenciarios de MEDICI, además de participar en la intermediación con los licenciarios para que suscribiese el pertinente contrato de licencia y suministro con MEDICI DISTRIBUTION.

QUINTO.- Durante la vigencia del contrato Don César Borgia obtuvo los siguientes resultados:

CIUDAD	DIRECCIÓN	TITULAR	F. Apertura	F. Contrato
Jaca	C/ M. Luna, 1	A. B.	18/10/2013	01/10/2013
Sabiñanigo	C/ Alfonso I, 30	M. C.	17/05/2014	09/04/2014
Boltaña	C/ Contamina, 6	R. M.	22/05/2014	16/04/2014
Aínsa	C/ San Diego, 2	L. M.	08/11/2014	29/09/2014
Graus	C/ Juana Francés, 5	A. R.	15/11/2014	06/10/2014
Hijar	C/ Santander, 15	V. S.	13/12/2014	18/11/2014
Alcañiz	Plaza Roma, 33	E. R.	02/04/2015	04/03/2015
Valderrobres	C/ R. del Jalón, 9	M. L.	18/07/2015	17/06/2015

Andorra	Paseo los Tilo, 10	F. C.	03/10/2015	07/09/2015
Albarracín	C/ M. Asín, 29	A. F.	24/09/2016	12/08/2016

Todas las tiendas que constan en el registro fueron abiertas por la mediación directa de Don César Borgia, al igual que los contratos de licencia y suministro, que fueron supervisados y negociados activamente.

SEXTO.- En el año 2015 un nuevo equipo de gestión de la compañía MEDICI produjo un cambio radical en la estrategia de expansión y de desarrollo comercial, cuyas consecuencias fueron, entre otras, resolver varios contratos mercantiles de delegación comercial, y en este caso concreto el contrato de Don César Borgia.

SÉPTIMO.- Con fecha 1 de septiembre de 2016 se notificó a Don César Borgia la resolución del contrato mercantil de delegación comercial. Entre los motivos esgrimidos por MEDICI consideraban que el Delegado Comercial no estaba cumpliendo los objetivos anuales mínimos, que había una progresiva reducción de las ventas, así como pérdida general de confianza. Motivos los cuales sustentan la resolución contractual que les une.

También debo señalar que la resolución del contrato se realizó de manera unilateral fundado en los motivos expuestos, con un mes de preaviso y advirtiendo que ello no devengará derecho a percibir cantidad alguna en concepto de indemnización.

Finalmente se señala en la carta que a tenor de la cláusula cuarta del contrato el Delegado Comercial tiene la obligación de no incurrir en competencia con MEDICI durante el plazo de dos años desde la terminación de la relación contractual.

Adjunto como **DOCUMENTO 2** del dictamen la carta de resolución del contrato.

OCTAVO.- Tras la comunicación a Don César Borgia de la resolución unilateral del contrato, éste procedió a la contestación el día 23 de septiembre de 2016 alegando su oposición a la resolución contractual. En las alegaciones consideraba que la forma de la resolución no es la apropiada y que las cláusulas en las que se funda la resolución

contractual no son lícitas, considerando un palmario abuso de derecho y la contravención directa al Derecho de la Competencia.

Además enumera el incumplimiento de las prestaciones y compromisos contractuales asumidos por la empresa MEDICI cometidos lo largo de la relación contractual, matizando que dichos incumplimientos han complicado e impedido el desempeño normal de las funciones propias del Delegado Comercial.

No se obtuvo respuesta alguna a la contestación de la carta que daba por resuelta la relación contractual.

NOVENO.- El día 22 de mayo de 2017 se presentó demanda de arbitraje ante la Corte Aragonesa de Arbitraje y Mediación, siendo la parte actora César Borgia, y la parte demandada MEDICI, S.L., por ser la empresa con la que se formalizó el contrato.

Se adjunta la demanda como **DOCUMENTO 3** del presente dictamen.

SECCIÓN SEGUNDA

CUESTIONES JURÍDICAS PLANTEADAS

I. Contrato mercantil de delegación comercial.

1. Calificación jurídica del contrato.

Aunque no sea necesario, me gustaría partir de los requisitos esenciales que debe tener un contrato a tenor del artículo 1261 del CC:

«No hay contrato sino cuando concurren los requisitos siguientes: 1. ° Consentimiento de los contratantes. 2. ° Objeto cierto que sea materia del contrato. 3. ° Causa de la obligación que se establezca».

Y con base el artículo 1254 del CC:

«El contrato existe desde que una o varias personas consienten en obligarse, respecto de otra u otras, a dar alguna cosa o prestar algún servicio».

Dicho esto, el régimen jurídico aplicable al contrato objeto de estudio es el mercantil, dado que la calificación viene determinada por la Ley, y aplicando los criterios de mercantilidad que vienen determinados en el artículo 2 del CCom., estamos ante un acto de comercio entre Don César Borgia y la mercantil MEDICI, S.L.

En concreto, observando la estipulación primera del contrato mercantil, denominada “Objeto” podemos precisar qué tipo de contrato mercantil existe entre las partes:

«OBJETO.- Mediante el presente contrato la mercantil MEDICI, S.L. nombra y autoriza al delegado para que realice la venta de sus licencias de establecimiento y la realización de las gestiones necesarias para la consecución de las operaciones y actos de comercio

que se especifican en el Anexo 1 del presente Contrato, en adelante en, “las operaciones”».

Por tanto, Don César Borgia actúa en representación de MEDICI con el fin promover operaciones de comercio, llevadas a cabo por cuenta ajena y como intermediador independiente, con una duración determinada y en este caso sin asumir el riesgo de las operaciones. En el mismo contrato se usa el término «operaciones» para generalizar las distintas funciones llevadas a cabo por el Delegado Comercial. Las características observadas del análisis del objeto del contrato apuntan a que estamos ante un contrato mercantil de distribución integrada (vertical-descendente) directa, es decir, un contrato de agencia.

Definido el tipo de contrato en el que se desarrolla el acto de comercio acudimos a las distintas leyes que regulan esta especial relación jurídica.

En primer lugar, el Código de Comercio en el Título IV del Libro Primero trata las disposiciones generales sobre los contratos de comercio. En concreto su artículo 50 dispone que:

«Los contratos mercantiles, en todo lo relativo a sus requisitos, modificaciones, excepciones, interpretación y extinción y a la capacidad de los contratantes, se regirán, en todo lo que no se halle expresamente establecido en este Código o en las Leyes especiales, por las reglas generales del Derecho común».

En el CCom. no se hace más referencia a los contratos de agencia con excepción de su artículo 55, que señala que:

«Los contratos en que intervenga Agente o Corredor quedarán perfeccionados cuando los contratantes hubieren aceptado su propuesta».

De la ausencia de más regulación del citado texto legal sobre el contrato que nos interesa, y con base en su artículo 50, debemos acudir a Leyes Especiales. La ley que regula los contratos de agencia es la Ley 12/1992, de 27 de mayo, sobre

Contrato de Agencia, cuyo origen viene de la incorporación al derecho español del contenido normativo de la Directiva 86/653/CEE, de 18 de diciembre de 1986. Para la transposición de la Directiva se optó por crear una ley nueva, evitando la inclusión de este régimen jurídico de la agencia dentro del CCom. de 1885.

Definida la normativa aplicable para el contrato de agencia acudimos a sus preceptos para estudiar las peculiaridades y disposiciones generales que lo regulan. El artículo 1 de la LCA define el contrato de agencia:

«Por el contrato de agencia una persona natural o jurídica, denominada agente, se obliga frente a otra de manera continuada o estable a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones».

Dicha definición encaja perfectamente con el contrato que ambas partes suscribieron, por lo que será esta ley la que regule las vicisitudes del contrato.

2. Estudio de las estipulaciones contractuales.

Para evitar transcribir las estipulaciones del contrato de nuevo, me remitiré a la numeración dada en el contrato original y procederemos a su estudio. Antes de pasar a las estipulaciones quiero resaltar la importancia del artículo 3 de la LCA y la indisponibilidad de pactar algo distinto de lo que la ley regula. Queda redactado de la siguiente forma:

«1. En defecto de ley que les sea expresamente aplicable, las distintas modalidades del contrato de agencia, cualquiera que sea su denominación, se regirán por lo dispuesto en la presente Ley, cuyos preceptos tienen carácter imperativo a no ser que en ellos se disponga expresamente otra cosa».

Cuando haga referencia a la indisponibilidad de pacto me remitiré al citado precepto para valorar la licitud y procedencia de la concreta estipulación contractual.

2.1. Cláusula 1ª

En cuanto a la cláusula primera del contrato ya hemos señalado que determina el tipo de contrato, siendo este un contrato de agencia.

2.2. Cláusula 2ª.

Como característica general de estos contratos esta delimitar sus funciones a una zona o clientela determinada, para organizar y coordinar los distintos agentes que puedan estar actuando en representación de la empresa. En la estipulación segunda, denominada «Área Geográfica» se circunscribe un área geográfica, especificada en el Anexo II del contrato delimitando donde puede operar el agente.

2.3. Cláusula 3ª.

Los contratos de agencia deben tener una duración determinada puesto que la relación comporta una colaboración estable y duradera, diferenciándose de los contrato de comisión. Como estipulación tercera del contrato se regula dicho aspecto con la denominación de «Duración», pactando una duración de cinco años desde la firma del contrato. Esta cláusula ya señala que la resolución del contrato podrá realizarse de manera unilateral únicamente preavisando con un mes de antelación y sin que se devengue indemnización alguna, salvo penalizaciones reguladas en el contrato.

Sobre la duración y el preaviso la LCA hace mención expresa. En concreto los artículos 23, 24 y 25, quedando redactados de la siguiente forma:

«Artículo 23. Duración del contrato.

El contrato de agencia podrá pactarse por tiempo determinado o indefinido. Si no se hubiera fijado una duración determinada, se entenderá que el contrato ha sido pactado por tiempo indefinido.

Artículo 24. Extinción del contrato por tiempo determinado.

1. El contrato de agencia convenido por tiempo determinado, se extinguirá por cumplimiento del término pactado.
2. No obstante lo dispuesto en el número anterior, los contratos de agencia por tiempo determinado que continúen siendo ejecutados por ambas partes después de transcurrido el plazo inicialmente previsto, se considerarán transformados en contratos de duración indefinida.

Artículo 25. Extinción del contrato de agencia por tiempo indefinido: el preaviso.

1. El contrato de agencia de duración indefinida, se extinguirá por la denuncia unilateral de cualquiera de las partes mediante preaviso por escrito.
2. El plazo de preaviso será de un mes para cada año de vigencia del contrato, con un máximo de seis meses. Si el contrato de agencia hubiera estado vigente por tiempo inferior a un año, el plazo de preaviso será de un mes.
3. Las partes podrán pactar mayores plazos de preaviso, sin que el plazo para el preaviso del agente pueda ser inferior, en ningún caso, al establecido para el preaviso del empresario.
4. Salvo pacto en contrario el final del plazo de preaviso coincidirá con el último día del mes.
5. Para la determinación del plazo de preaviso de los contratos por tiempo determinado que se hubieren transformado por ministerio de la ley en contratos de duración

indefinida, se computará la duración que hubiera tenido el contrato por tiempo determinado, añadiendo a la misma el tiempo transcurrido desde que se produjo la transformación en contrato de duración indefinida».

Del artículo 23 de la LCA se extrae la necesidad de que el contrato tenga fijada una duración, que podrá ser determinada o indefinida. Este requisito legal se recoge en el contrato pactando una duración determinada de 5 años.

El artículo 24 advierte de que el contrato quedará extinguido transcurrido el término pactado. También advierte que trascurrido el plazo, si se sigue ejecutando el contrato, éste mutara en un contrato de duración indefinida. En este punto podemos cuestionar lo que el contrato estipula, pues se pacta que transcurrido el plazo, el contrato se prorrogará un año, y frente a ese pacto el artículo 24.2 de la LCA señala que el contrato se transforma en indefinido. Las partes no pueden pactar nada que perjudique al agente, pero sí que perjudique al principal o que mejore la protección que la LCA da al agente. El alcance de la imperatividad es de mínimos marcados por la LCA en favor del agente, y como resultado, esa parte en concreto de la cláusula sería nula por contravenir el carácter imperativo del fin protector de la norma. La nulidad viene justificada en el artículo 6.3 del CC:

«Los actos contrarios a las normas imperativas y a las prohibitivas son nulos de pleno derecho, salvo que en ellas se establezca un efecto distinto para el caso de contravención».

Mismo destino depara la redacción sobre la terminación del contrato unilateralmente sin necesidad de justificar, con único requisito, el preaviso de un mes. En primer lugar, para la resolución del contrato bien tendrá que haber transcurrido el plazo pactado, bien tendrá que existir una causa que justifique la extinción, causa que deberá sustanciarse en los motivos tipificados en la ley y no en una decisión arbitraria. Lo que no podrá ser en ningún caso es por decisión unilateral injustificada sin que ello traiga como resultado una

indemnización de daños y perjuicios. La regulación aplicable en este caso la expondré posteriormente en la cláusula sobre causas de resolución.

Sí tercia necesario tratar en este momento el preaviso sobre la resolución del contrato. En el contrato de agencia advierten como requisito único el preaviso de la resolución con un mes de antelación. Este preaviso de un mes sería correcto si como señala el apartado 2 del artículo 25 el contrato hubiera tenido una vigencia de menos de un año o como mínimo de un año:

«El plazo de preaviso será de un mes para cada año de vigencia del contrato, con un máximo de seis meses. Si el contrato de agencia hubiera estado vigente por tiempo inferior a un año, el plazo de preaviso será de un mes».

De lo contrario, el plazo de preaviso legalmente establecido será de un mes por año trabajado, lo que se traduce en el caso actual en un preaviso mínimo de 3 meses. El contrato se formalizó en 2013 y fue resuelto en 2016. De todo ello se puede afirmar la nulidad de la redacción de dicho preaviso, acudiendo a la ley para solventar la ausencia.

Las consecuencias jurídicas de la falta de preaviso las analizaremos en el apartado de daños y perjuicios de los fundamentos de derecho más adelante.

2.4. Cláusula 4ª.

La cláusula cuarta del contrato, identificada como «No competencia», y que no he transcrito con anterioridad, pasó a hacerlo ahora y a estudiar el alcance y consecuencias de la misma.

«NO COMPETENCIA.- El Delegado NO podrá comercializar productos o servicios de otra empresas siempre que incurran en competencia con la cartera de licencias, concepto y servicios ofertados por MEDICI, S.L., durante la vigencia del presente contrato y durante los dos años posteriores a su resolución cualquiera que fuera la causa, debiendo abonar a la Empresa la pertinente indemnización por los daños y perjuicios ocasionados

en caso de infringir la presente obligación, importe que en ningún caso será inferior a 30.000 €».

La prohibición de competencia en los contratos de agencia es muy común, puesto que la empresa busca proteger que el agente, que lleva tiempo dedicándose en un mercado concreto a la captación de clientela, se convierta en un competidor directo tras la resolución del contrato. Por ello, encuentra lógica que se restrinja el campo de actuación del agente en ese concreto mercado. Sin embargo, la prohibición de competencia debe estar correctamente diseñada, y no es válida cualquier prohibición general. La LCA regula la prohibición de competencia en los artículos 20 y 21, quedando redactados de la siguiente forma:

«Artículo 20. Limitaciones contractuales de la competencia.

1. Entre las estipulaciones del contrato de agencia, las partes podrán incluir una restricción o limitación de las actividades profesionales a desarrollar por el agente una vez extinguido dicho contrato.

2. El pacto de limitación de la competencia no podrá tener una duración superior a dos años a contar desde la extinción del contrato de agencia. Si el contrato de agencia se hubiere pactado por un tiempo menor, el pacto de limitación de la competencia no podrá tener una duración superior a un año.

Artículo 21. Requisitos de validez del pacto de limitación de la competencia.

El pacto de limitación de la competencia, que deberá formalizarse por escrito para su validez, sólo podrá extenderse a la zona geográfica o a ésta y al grupo de personas confiados al agente y sólo podrá afectar a la clase de bienes o de servicios objeto de los actos u operaciones promovidos o concluidos por el agente».

El artículo 20 limita el tiempo máximo en que puede operar dicha prohibición, no pudiendo ser superior de dos años desde la extinción del contrato. En el contrato el plazo es de dos años desde la extinción.

En cuanto a los requisitos formales de la estipulación para que sea válida jurídicamente, deberá constar por escrito y restringirse a:

- El territorio del agente.
- Los grupos de personas que se le habían confiado al agente.
- La clase de bienes o servicios con los que operaba el agente.
- No podrá tener una duración superior a dos años a contar desde la extinción del contrato. Si éste se hubiere pactado por un tiempo menor, el pacto no podrá exceder de un año.

Aunque la cláusula del contrato no concreta todos los aspectos arriba descritos, si hace mención genérica de no incurrir en competencia en relación con las operaciones propias del agente. De la parca descripción podría plantearse la validez de la misma, pero parece más oportuno remitirnos al artículo 21 de la LCA donde se especifica la extensión de la limitación de la competencia.

2.5. Cláusula 5ª.

Como se indicaba en las características de los contratos de agencia, la actividad del agente siempre ha de ser remunerada, y la estipulación quinta, designada como «Retribución» explica las actividades que serán retribuidas, la fecha de cobro y la necesidad de liquidar las facturas emitidas por MEDICI, para tener el derecho del agente a cobrar sus honorarios. Excluye de la retribución los gastos y dietas que el Delegado tenga en el desarrollo de su actividad.

La LCA regula en sus preceptos 11 al 19 todo lo relativo a la remuneración del agente. Al derecho a cobrar comisiones le dedicaré un apartado exclusivo,

pero aquí si haré mención de los aspectos más importantes de la retribución del agente. El contrato en su Anexo I señala que:

«El Delegado percibirá como contraprestación por los servicios prestados un beneficio del 10% sobre el precio de tarifa en el perfume a granel de MEDICI, S.L., y un 1% sobre el precio de tarifa en el resto de productos homologados MEDICI».

El sistema de remuneración consiste en una cantidad variable, es decir, mediante comisión. La comisión que percibe el agente, a tenor del contrato, consiste en unos porcentajes sobre el precio de tarifa de los suministros proporcionados por MEDICI a las licenciatarias, ello en base al contrato de licencia y suministro. La comisión será mayor cuantas más tiendas haya logrado abrir por su función de captador de licenciarios, siendo intermediador directo para lograr cerrar el contrato de licencia y suministro.

Como partes integradas dentro de la estipulación sobre la retribución del agente, también se regula el momento de devengo de la comisión, el momento de pago y que parte se hace cargo de los gastos ocasionados durante el desarrollo de la actividad del agente.

Sobre el devengo, el contrato señala que se devengará la comisión cuando el cliente haya liquidado la factura a MEDICI, o en la proporción liquidada. Sin embargo la LCA regula en su artículo 14 que:

«La comisión se devengará en el momento en que el empresario hubiera ejecutado o hubiera debido ejecutar el acto u operación de comercio, o éstos hubieran sido ejecutados total o parcialmente por el tercero».

El devengo se producirá, a tenor de la ley, cuando el licenciante haya hecho o debido hacer la operación de comercio. En este caso, cuando MEDICI distribuya o deba distribuir a la tienda licenciataria el suministro acordado, la comisión será devengará en ese momento. La ley no regula que el devengo de la comisión deba estar condicionado a que el empresario cobre lo pactado con

sus clientes, dado que eso crearía una situación injusta para el agente que ya ha cumplido con la función que le fue encomendada y tiene derecho a ser remunerado por esa operación. Este extremo es aplicado en los mismos términos para las relaciones laborales que recoge el estatuto de los trabajadores. El derecho a ser remunerado no puede estar condicionado a que el empresario cobre o no de sus clientes, pues son dos relaciones jurídicas distintas y separadas, cada una de ellas con sus obligaciones y derechos. La indisponibilidad del artículo 14 para que las partes acuerden algo distinto implica que la regulación del concepto de devengo en el contrato es contraria a la ley y por ende la redacción es nula.

Del pago de la retribución no hay mucho que destacar. En el contrato se pactó que cobraría mensualmente de las operaciones cerradas y cobradas, remitiéndome al párrafo anterior en relación con la coletilla de «cobradas». El artículo 16 de la LCA regula que:

«El derecho al salario a comisión nacerá en el momento de realizarse y pagarse el negocio, la colocación o venta en que hubiera intervenido el trabajador, liquidándose y pagándose, salvo que se hubiese pactado otra cosa, al finalizar el año».

Para cerrar este punto, advertir que el artículo 18 de la LCA regula el reembolso de los gastos:

«Salvo pacto en contrario, el agente no tendrá derecho al reembolso de los gastos que le hubiera originado el ejercicio de su actividad profesional».

Como en el contrato hay pacto en contrario, y existe disponibilidad de pacto, no hay más que añadir a esta estipulación.

2.6. Cláusula 7ª.

Una de las cláusulas más importantes del contrato son las causas de resolución, localizada como séptima en el contrato. La LCA presta especial

atención a la extinción del contrato que se regula en los artículo 23 a 31 del citado texto legal.

Conforme a estos preceptos, son causas de extinción del contrato de agencia, las siguientes:

- Si el contrato se pactó por tiempo determinado, se extinguirá cuando haya transcurrido el plazo pactado sin prórroga.
- Si el contrato se pactó por tiempo indefinido, la resolución será por renuncia unilateral de cualquiera de las partes mediante preaviso, que nunca podrá ser menos del previsto en la ley, como ya hemos estudiado anteriormente.
- Mediante notificación del agente o empresario a través de una simple notificación si ha existido: incumplimiento total o parcial de las obligaciones establecidas contractualmente o por declaración en concurso de la otra parte.
- Siempre se extinguirá por la muerte o declaración de fallecimiento del agente. No opera la misma consecuencia en caso de que el fallecido sea el empresario, por la posibilidad de sucesión empresarial, aunque los herederos podrán resolver el contrato, eso sí, respetando el preaviso.

En el contrato se especifican como causas de resolución el incumpliendo grave de las obligaciones pactadas. Considerándose tales, la emisión de tres informes negativos (no consecutivos) de la supervisión que sea efectuada por la empresa al agente por su actividad comercial, y el incumplimiento de los objetivos anuales previstos en el contrato. La última causa de extinción pactada es la regulada en el art. 26.1.b) y la regulada en el art. 27 de la LCA.

Sin entrar pormenorizadamente en el análisis de las causas de resolución y la procedencia en el caso, si anticipamos que los objetivos anuales que pueden ser causa de resolución en caso de no ser logrados por el agente deben ser proporcionales, practicables en la realidad y asequibles. De lo contrario, podrían establecerse motivos inalcanzables en la práctica, que siempre

permitirían la resolución contractual unilateral por parte del empresario, alegando el incumplimiento de estos mínimos exigibles. Estos requisitos mínimos anuales serán valorados con posterioridad.

3. Estipulaciones indisponibles por las partes.

A lo largo del anterior punto ya he señalado las estipulaciones que eran de carácter imperativo, con base en el artículo 3 de la LCA. A continuación pasaré a enumerar las cláusulas del contrato en que las partes han pactado algo distinto a lo que la ley dispone, siendo indisponibles.

3.1. Cláusula 3ª.

En la estipulación tercera, las partes pactan sin tener esa posibilidad, la prórroga anual cuando finalice la duración determinada del contrato en caso de que ninguna advierta lo contrario. Esta prórroga no se corresponde con lo que la ley dispone, siendo un contrato indefinido cuando finalice el plazo acordado por las partes.

El preaviso que pactan es igual de indisponible, pues la ley prevé preaviso de un mes para contratos de duración superior a un año, ampliándose un mes por año trabajado (con un límite de 6 meses). Es decir, que señalen un mes, como requisito mínimo necesario de preaviso, no tiene sustento jurídico.

3.2. Cláusula 5ª.

En la estipulación quinta, el momento de devengo de la comisión es también indisponible, pues el momento de devengo se producirá como la ley lo establece. En este caso, ese momento se producirá con la formalización del pedido en base al contrato del suministro, y no cuando el empresario haya cobrado del cliente la tarifa del pedido.

4. Estipulaciones nulas de pleno derecho.

Todas las cláusulas que han sido tildadas de indisponibles, es decir, cuyo carácter es imperativo, son automáticamente nulas de pleno derecho. Como ya advertimos, el artículo 6.3 del CC así lo recoge. Un matiz sobre la indisponibilidad de pacto es que no son nulas por no trasladar lo que la ley regula, sino que son nulas porque se pactan situaciones donde la ley busca proteger una posición de inferioridad para una de las partes, *a sensu contrario*, si se pactan situaciones que son más ventajosas para la parte que la ley protege, la indisponibilidad no se produce.

5. Procedencia de la resolución contractual con base a los hechos expuestos.

La única causa de resolución legalmente establecida, que el empresario puede alegar sobre el presente contrato, es mediante resolución unilateral por incumpliendo del agente de las obligaciones contractualmente pactadas. Esta causa se regula en el artículo 26 de la LCA:

«Artículo 26. Excepciones de las reglas anteriores.

1. Cada una de las partes de un contrato de agencia pactado por tiempo determinado o indefinido podrá dar por finalizado el contrato en cualquier momento, sin necesidad de preaviso, en los siguientes casos:

a) Cuando la otra parte hubiere incumplido, total o parcialmente, las obligaciones legal o contractualmente establecidas.

b) Cuando la otra parte hubiere sido declarada en concurso.

2. En tales casos se entenderá que el contrato finaliza a la recepción de la notificación escrita en la que conste la voluntad de darlo por extinguido y la causa de la extinción».

De lo contrario, la resolución del contrato sería improcedente.

5.1. Causas de resolución

Las causas de resolución del contrato que alega la empresa en la carta que preavisa dicha extinción son: progresiva reducción de ventas, no consecución de los objetivos mínimos anuales y la pérdida general de confianza. A continuación pasaremos a analizar cada una de los motivos, advirtiendo que no tenemos toda la información necesaria para conocer la evolución de las ventas, pues actualmente se está a la espera de que las partes presenten una prueba pericial relativa a este extremo.

A) Progresiva reducción de las ventas

En ausencia de una pericial o documentación específica sobre la evolución de las ventas en relación de los contratos de licencia y suministro cerrados por el agente, no puedo precisar si efectivamente existe una reducción de las ventas.

Ello no obsta a aplicar criterios racionales, para señalar la dudosa realidad que se expone como motivo de resolución. Digo esto, porque los contratos de licencia y suministro, una vez han sido cerrados por la intervención del agente y éste a cumplido sus obligaciones respecto a la supervisión inicial y la implantación de las directrices en materia corporativa y recomendaciones comerciales, abandonan el campo de actuación del mismo, rompiéndose cualquier nexo comercial y de sus funciones, al pasar a la esfera de control a la empresa que representa. Dichos contratos tienen una duración mínima de 10 años, por lo que será función de la empresa la distribución de lo acordado en el contrato, y los problemas que surjan con el licenciataria, son conflictos que se circunscriben a la relación entre licenciante y licenciataria, no afectando, ni siendo responsabilidad imputable al agente.

Si se le imputa al agente la responsabilidad de que las ventas se reduzcan estaríamos hablando de que está ejerciendo otras funciones y tiene otra

obligaciones, es decir, desarrolla otro trabajo distinto además del propio como agente comercial.

Por todo lo expuesto, no veo que este motivo tenga fundamento para sustentar la resolución del contrato, porque no hay incumplimiento del agente en tanto no tiene la obligación del control de las ventas sobre las tiendas licenciatarias.

B) No consecución de los objetivos

En los antecedentes de hecho, adjunté una tabla que mostraba las tiendas que han sido abiertas y los contratos de licencia y suministro cerrados mediante la intervención del agente.

Dicha tabla tiene que relacionarse con el Anexo III relativo a los objetivos anuales mínimos que debe cumplir el agente.

Si el contrato se firmó el día 27/02/2013 y la resolución del contrato fue notificada el día 01/09/2016 con efectos el día 12/10/2016, siendo la última operación del agente cerrada el día 12/08/2016 y quedando 4 meses para que acabara el cuarto año del contrato, no se entiende que se resuelva el contrato por incumplimiento de los objetivos anuales si no ha concurrido la pertinente anualidad. Consideró que esta argumentación sería más que suficiente para que la causa alegada no se sustente como motivo de resolución del contrato de agencia.

Sin embargo, se observan más irregularidades en relación con la cláusula de objetivos mínimos anuales que deben ser analizadas. En el contrato se regulan objetivos mínimos hasta el tercer año incluido, pero para el cuarto año desde la formalización del contrato no existe objetivos concretos que cumplir, ya que se indica que:

«Los objetivos de años sucesivos, en su caso, serán objetivo de negociación llegado el momento de renovar el contrato vigente entre las partes».

Esta estipulación es confusa, pues si el contrato tiene una duración determinada de 5 años pero los objetivos solo están determinados para los 3 primeros años, no se podrá esperar al momento de renovación del contrato para la determinación de nuevos objetivos, a no ser que se interprete, que parece lo razonable, que para los años cuarto y quinto no existe objetivos mínimos determinados.

Si aplicamos el último argumento, la razón de resolución por incumplimiento de objetivos decae como consecuencia de que no existen objetivos que puedan ser cumplidos, menos aún si el contrato se resuelve 4 meses antes de cumplir la anualidad en la que puede operar el agente para cumplir sus objetivos.

Me gustaría reseñar la SAP de Burgos, Sección 3ª, de 23 de Junio de 2016, que revisa las condiciones que deben cumplir estos objetivos mínimos exigibles al agente:

«Para que el incumplimiento por el agente de los objetivos o previsiones de venta pueda operar como motivo de extinción del contrato que excluye el pago de indemnizaciones a favor del agente, es preciso que se cumplan determinadas condiciones, cuales son:

1ª) Que se hayan establecido objetivos o previsiones de ventas para el agente que operen como objetivos mínimos y obligatorios, lo cual no tendrá lugar cuando los objetivos tengan una carácter indicativo u orientador, o se pacten a efectos de permitir el cobro de incentivos o comisiones extraordinarias, siendo preciso por ello que de forma clara y expresa se atribuya a los objetivos marcados el carácter de mínimos a conseguir de forma obligatoria por el agente;

2ª) Que los mismos se hayan pactado entre las partes, esto es aceptados por el agente, pues si se fijan unilateralmente por el empresario contratante sin aceptación del agente,

el contrato quedaría al arbitrio del primero, lo cual excluye el art. 1.256 del CC , y se daría a lugar a la fijación de objetivos maximalistas e inalcanzables por parte del empresario;

3ª) Que los objetivos estén referidos y actualizados para ejercicios o años concretos, pues las circunstancias del mercado varían de año en año, y en el caso que en el contrato inicial se haya pactado la prorroga y actualización de los mismos para ejercicios posteriores, si por razones de variación de las circunstancias del mercado, como ocurre cuando se produce una importante crisis económica, se debe considerar que se ha producido una alteración sustancial de las circunstancias que sirvieron de base al contrato, por lo cual los objetivos inicialmente pactados no serán de aplicación a los ejercicios posteriores en que variaron la circunstancias del mercado».

De todo lo expuesto, la conclusión es que no se han podido incumplir los objetivos anuales de cuarto año dado que no existen, y suponiendo que hubiera, quedarían 4 meses para que el agente los alcanzara. Este motivo de resolución contractual no es válido para sustentar la extinción del contrato.

C) Pérdida general de confianza

Este motivo es un genérico empleado para dar apoyo a las causas principales que motivan la resolución contractual. Ésta, puede ser una causa resolutoria si estuviera probado que el agente actuó de una determinada manera en contra de los intereses de la empresa. En la carta no se hace más mención que esa afirmación, por lo que como causa de despido no tiene más valor que intentar apoyar a las principales.

Esta causa, si puede entenderse como tal, debe ser rechazada como motivo resolutorio del contrato.

5.2. Validez jurídica de la resolución contractual.

Como corolario del análisis sobre la resolución del contrato, resta determinar la validez jurídica de la resolución contractual.

El preaviso, junto con las causas de resolución, se formalizó mediante la carta remitida al agente en la fecha ya reseñada. En la carta, la extinción del contrato no viene motivada más que por la decisión unilateral de la empresa, e inserta los tres motivos del apartado anterior con la intención de aclarar al agente que circunstancias podrían sustentar la resolución. La empresa entiende que tiene capacidad de resolver el contrato unilateralmente como así consta en el contrato.

Sin embargo, ninguna de las explicaciones dadas por la empresa para resolver el contrato, son causas válidas para resolver el contrato. La resolución unilateral sin justificar no es válida como motivo alegable para la resolución contractual, pues no está regulado en la LCA. El resto de causas esgrimidas tampoco son válidas, como se ha deducido del análisis.

Por tanto, la resolución del contrato con base en los hechos expuestos, no encuentra fundamento jurídico que lo sustente. Sin justa causa que justifique la extinción, hay una resolución unilateral efectiva, pero con obligación de indemnizar con base en los artículos 28 y el 29 LCA, más lo que resulte a indemnizar por no haber respetado el preaviso suficiente conforme al art. 1011 CC.

II. Comisiones

1. Concepto de comisión.

En el punto 2 del artículo 11 de la LCA se define la comisión como:

«2. Se reputa comisión cualquier elemento de la remuneración que sea variable según el volumen o el valor de los actos u operaciones promovidos, y, en su caso, concluidos por el agente».

En el artículo 244 del CCom. se delimita el carácter mercantil de la comisión, estableciendo que:

«Se reputará comisión mercantil el mandato, cuando tenga por objeto un acto u operación de comercio y sea comerciante o agente mediador del comercio el comitente o el comisionista».

En el presente contrato de agencia, la forma de remuneración del agente es exclusivamente variable, y su retribución está determinada en base a un porcentaje sobre la tarifa del suministro que el licenciante provee al licenciataria, en concreto 10 % de la tarifa de perfume a granel, y 1 % de la tarifa del resto de productos distribuidos.

2. Derecho a percibir comisión.

2.1. Alcance

Los actos u operaciones que dan derecho a percibir la comisión son, a tenor del artículo 22 los siguientes:

«Artículo 12. Comisión por actos u operaciones concluidos durante la vigencia del contrato de agencia.

1. Por los actos y operaciones que se hayan concluido durante la vigencia del contrato de agencia, el agente tendrá derecho a la comisión cuando concurra alguna de las circunstancias siguientes:

a) Que el acto u operación de comercio se hayan concluido como consecuencia de la intervención profesional del agente.

b) Que el acto u operación de comercio se hayan concluido con una persona respecto de

la cual el agente hubiera promovido y, en su caso, concluido con anterioridad un acto u operación de naturaleza análoga.

2. Cuando el agente tuviera la exclusiva para una zona geográfica o para un grupo determinado de personas, tendrá derecho a la comisión, siempre que el acto u operación de comercio se concluyan durante la vigencia del contrato de agencia con persona perteneciente a dicha zona o grupo, aunque el acto u operación no hayan sido promovidos ni concluidos por el agente.

Artículo 13. Comisión por actos u operaciones concluidos con posterioridad a la extinción del contrato de agencia.

1. Por los actos u operaciones de comercio que se hayan concluido después de la terminación del contrato de agencia, el agente tendrá derecho a la comisión cuando concurra alguna de las circunstancias siguientes:

a) Que el acto u operación se deban principalmente a la actividad desarrollada por el agente durante la vigencia del contrato, siempre que se hubieran concluido dentro de los tres meses siguientes a partir de la extinción de dicho contrato.

b) Que el empresario o el agente hayan recibido el encargo o pedido antes de la extinción del contrato de agencia, siempre que el agente hubiera tenido derecho a percibir la comisión de haberse concluido el acto u operación de comercio durante la vigencia del contrato.

2. El agente no tendrá derecho a la comisión por los actos u operaciones concluidos durante la vigencia del contrato de agencia, si dicha comisión correspondiera a un agente anterior, salvo que, en atención a las circunstancias concurrentes, fuese equitativo distribuir la comisión entre ambos agentes».

El derecho a cobrar la comisión, durante la vigencia el contrato, se basa en la intervención profesional del agente de las operaciones que tenga encomendadas, o bien en el supuesto de clientes pertenecientes a la cartera del concreto agente.

El derecho a cobrar la comisión, una vez extinguido el contrato, se podrá sustentar en dos condiciones. La primera es que el agente que interviene como profesional durante la vigencia del contrato, en una operación que es concluida tras haberse resuelto el contrato de agencia, tendrá derecho a percibir la comisión si la operación ha sido concluida dentro de los 3 meses posteriores a la resolución. La segunda condición es cuando habiéndose realizado el encargo del cliente durante la vigencia del contrato, el devengo se produzca extinguido el contrato.

Llegados a este punto, es importante diferenciar entre el derecho a cobrar comisión por las causas reguladas en la ley, y el derecho a cobrar por las indemnizaciones que sean oportunas por la circunstancias concretas del caso. La comisión es el honorario del agente, y no debe mezclarse con otros derechos. Sea cual sea la causa de resolución del contrato, este derecho, si puede demostrar que existe será indiscutiblemente resarcido, y no se podrá utilizar para ponderar indemnizaciones. Es, por tanto, la remuneración por el trabajo realizado.

En el caso concreto, el agente tendrá derecho a cobrar todas las comisiones devengadas durante la vigencia del contrato, esto es, todos los actos u operaciones de comercio a tenor del artículo 14 de la LCA. Además, tendrá derecho a cobrar los actos que por la intervención del profesional se devenguen durante los 3 meses posteriores a la resolución contractual. Si el contrato se resuelve el día 12/10/16, todas los actos de comercio que por su intervención se generen y concluyan (devenguen) hasta el día 12/01/17, tendrá derecho el agente a percibirlo como comisión. El cálculo es tan simple como comprobar, mediante las facturas ocasionadas por la distribución de los productos, o mediante la contabilidad de la empresa, que actos de comercio se han producido en relación con los clientes captados por el agente, y de ello aplicar el porcentaje de la comisión que sea pertinente, en este caso el 10 % o el 1 % dependiendo del producto.

Existen unas comisiones que no pudo cobrar por la falta de preaviso legalmente establecido. Estas son las que se hubieran devengado si el preaviso hubiera sido de 3 meses como correspondería legalmente y no de 1 mes como lo recoge el contrato. Por tanto, hay dos meses que hubiera sido remunerado el agente por las operaciones devengadas y que no ha podido ser dada la resolución sin el preaviso correspondiente. En esta situación concreta ese derecho que en principio sería de comisión, se traslada a la indemnización por daños y perjuicios, pues la LCA no regula ese derecho como una comisión, que, sin embargo, se hubiera producido de haberse cumplido la ley. Es por ello que ese lucro cesante encuentra resarcimiento en la indemnización de daños y perjuicios.

3. Derecho a cobrar comisiones por los contratos de suministro y licencia que se han logrado por la intervención del Delegado Comercial.

En la demanda se solicita la condena a MEDICI del pago de las comisiones de todas las compras o suministros que se efectúen al grupo MEDICI, que se devenguen conforme a los porcentajes pactados sobre el precio de tarifa de los productos, considerando una proyección económica por todo el tiempo restante de vigencia del contrato de licencia y suministro suscritos por la intervención profesional del agente.

En otras palabras, se solicita que todos los actos de distribución a tenor del contrato de licencia y suministro donde intervino el agente, y cuya duración es como mínimo de 10 años, tras finalizar el contrato, sigan reportando con carácter de comisión, una remuneración al agente. Esta petición no encuentra fundamento legal, dado que la ley ya limita esa posibilidad a 3 meses como ya hemos visto conforme al artículo 14 de la LCA. Tampoco encuentra fundamento lógico, porque si todos los contratos cerrados por la intervención del agente, tras la resolución de la relación comercial, devengarán comisión porque en su día intervino el agente, el derecho al cobro de la comisión sería exacerbado e injusto.

El derecho a cobrar la comisión, sería como mucho los 3 meses que estima la ley como oportunos, pero una vez el contrato queda extinto, no existe una relación comercial que justifique ese derecho. El empresario ya paga mediante la indemnización por clientela la intervención del agente por las ventajas que le ha proporcionado durante el tiempo de su actuación, con expectativas de producirse en el futuro, siendo esa previsión legal la conclusión de la relación comercial que en su día existió.

III. Indemnización por clientela

La Sentencia del TS Sala 1ª, de 3 de junio de 2015 (EDJ 2015/128704) explica la finalidad y objeto de esta indemnización:

«[...] desde una perspectiva general de la interpretación normativa a considerar, debe señalarse que la finalidad del artículo 28, conforme a la propia naturaleza y dinámica del contrato de agencia, responde, básicamente, a una función compensatoria legalmente prevista en el plano de la liquidación patrimonial tras la extinción de la relación contractual de las partes. Este valor de compensación se presenta de modo objetivable, sobre los beneficios o ventajas que, como consecuencia de la actividad desplegada por el agente permanecen, a su cese, a favor del empresario para quien realizó los correspondientes servicios de promoción y, en su caso, de conclusión comercial. De esta forma, y de acuerdo a la interpretación sistemática de la normativa, también debe precisarse que el objeto de esta función compensatoria, en el plano de la liquidación patrimonial de la relación contractual, resulta diferenciado o, si se prefiere, especializado, respecto del marco general del resarcimiento contractual que pueda derivarse por los daños y perjuicios causados (1101 del Código Civil) que tiene un cauce, propio y autónomo, en el artículo 29 de la citada Ley».

Por tanto, este tipo de indemnización consiste en compensar el trabajo del agente por los clientes captados para el empresario, que van a seguir beneficiándolo en el tiempo tras el fin de la relación contractual.

Las comisiones dejarán de percibirse, y por ello la Ley del Contrato de Agencia prevé en su artículo 28 que el agente reciba una indemnización si su actividad anterior puede continuar produciendo ventajas sustanciales al empresario. Quedando redactado de la siguiente forma:

«Artículo 28. Indemnización por clientela.

1. Cuando se extinga el contrato de agencia, sea por tiempo determinado o indefinido, el agente que hubiese aportado nuevos clientes al empresario o incrementado sensiblemente las operaciones con la clientela preexistente, tendrá derecho a una indemnización si su actividad anterior puede continuar produciendo ventajas sustanciales al empresario y resulta equitativamente procedente por la existencia de pactos de limitación de competencia, por las comisiones que pierda o por las demás circunstancias que concurran.
2. El derecho a la indemnización por clientela existe también en el caso de que el contrato se extinga por muerte o declaración de fallecimiento del agente.
3. La indemnización no podrá exceder, en ningún caso, del importe medio anual de las remuneraciones percibidas por el agente durante los últimos cinco años o, durante todo el período de duración del contrato, si éste fuese inferior».

En resumen, los requisitos exigidos para que el agente pueda reclamar una indemnización por clientela son los siguientes:

- Que se hayan conseguido nuevos clientes al empresario, o
- Que se haya incrementado sensiblemente las operaciones con la clientela preexistente.
- Que esa actividad del agente pueda seguir generando beneficios para el empresario tras la finalización del contrato de agencia.

El derecho de indemnización por clientela existe con independencia de que el contrato tuviese una duración indefinida o determinada. También se genera este

derecho en el supuesto de que el contrato se extinga por muerte o declaración de fallecimiento del agente. En este caso serán sus herederos quienes puedan reclamar la indemnización por clientela correspondiente.

No existe un único criterio para cuantificar el importe de la indemnización por clientela. La ley del contrato de agencia no lo establece, sino que apunta algunas de las circunstancias a tener en cuenta como la existencia de pactos de limitación de competencia o las comisiones que pierde el agente y que podría haber devengado. Por tanto, dependerá del caso concreto, debiendo considerarse el esfuerzo realizado por el agente, la dificultad de conseguir los clientes o el prestigio que tenía la marca antes de que el agente comenzase a trabajar.

En todo caso, la indemnización por clientela debe respetar un límite máximo, según dice la Ley, correspondiente al importe medio anual de las remuneraciones percibidas por el agente durante los últimos cinco años o, durante todo el período de duración del contrato, si éste fuese inferior.

Cabe reseñar que el contrato de agencia no podrá introducir cláusulas que impidan al agente llegar al máximo legal de la indemnización por clientela. De ser así, la cláusula será declarada nula y el agente podrá reclamar la totalidad de la indemnización por clientela que le corresponda.

1. Derecho a percibirla

Analizada la figura de la indemnización por clientela, pasamos a considerar la procedencia sobre el caso concreto. En el contrato se establece que el agente, en el momento de la resolución contractual no tendrá derecho a indemnización alguna, tipo de cláusula que adolece de nulidad como hemos señalado en el párrafo anterior.

Superada la limitación ilícita estipulada en el contrato, hay que valorar si se cumplen los requisitos para acceder a este derecho.

1.1. Aportación de nuevos clientes.

Como ya adjunté al comienzo del dictamen, concretamente en el antecedente de hecho cuarto, la tabla de clientes captados por la intermediación del agente es sustancial desde la formalización del contrato.

La aportación de clientes debe ser probado por el agente, y la tabla aportada es un hecho probado, sustanciado en las pruebas que la parte demandante adjunta en la demanda original.

Entre las pruebas que sustancian dicha captación se encuentran:

- Fotografías de Don César Borgia junto con los licenciarios en la inauguración de las tiendas.
- Facturación relativa a la zona geográfica designada exclusivamente al agente donde no había previamente ninguna tienda de MEDICI.
- Correos electrónicos de conversaciones cruzadas entre el agente y los licenciarios, junto con los correos informativos a la empresa MEDICI.
- Capturas de pantalla de la aplicación informática y la web donde había una lista de los clientes captados por el agente.

Toda esta prueba tiene la entidad suficiente para considerar que la aportación de nuevos clientes es real.

1.2. Incremento sensible de ventas con la clientela preexistente resultado de la intermediación del agente.

Este requisito es alternativo al anterior para poder cumplir uno de los dos requisitos legales para optar a este derecho. Dado que ha sido probada la aportación de nuevos clientes no hace falta entrar al estudio de este punto. No obstante, debemos señalar que no puede existir incremento de ventas de clientes anteriores pues no había clientes que «potenciar». La zona asignada

al agente se produjo como tanteo de una zona nueva para que MEDICI se expandiera, no siendo materialmente posible cumplir este requisito.

- 1.3. Tras la finalización del contrato se sigue generando ventajas sustanciales al empresario por la nueva clientela.

Esta exigencia es con la que más problemas nos podemos encontrar. La prueba de que los clientes captados puedan generar la expectativa de generar beneficios futuros al empresario se mueve en la subjetividad de cada situación.

En nuestro caso, la expectativa debe sustentarse en dos argumentos. El primero, que los licenciarios, tras finalizar la duración determinada del contrato, suscriban uno nuevo y sigan aportando beneficios a la empresa. El segundo consiste en valorar si los contratos de licencia y suministro que ya se han suscrito pueden seguir aportando ventajas tras la extinción del contrato de agencia.

Por suerte para el agente, la expectativa de renovar los contratos de los licenciarios no tiene tanta trascendencia ya que los contratos que él suscribió tienen una duración mínima de 10 años, lo que automáticamente va a generar beneficios al empresario en los próximos años, salvo que la empresa puedan resolver el contrato unilateralmente con anterioridad a la duración pactada. Pero esa posibilidad decae en favor de la buena integración y aumento progresivo de las ventas que las tiendas han tenido desde su apertura, como se prueba en la demanda, por lo que no sería lógico pensar lo contrario, salvo prueba en contrario de la parte demandada.

1.4. Conclusión

Entiendo que se cumplen los requisitos que el art. 28 de la LCA establece para acceder al derecho de la indemnización por clientela. Se han aportado socios nuevos por las funciones desarrolladas por el agente en la zona

geográfica que le fue encomendada. Además, contratos en los que intervino, al estar diseñados con una duración de 10 años, reportaran beneficios al empresario cuando la relación entre el agente y la empresa se haya extinguido.

1. Corriente jurisprudencial actual para el cálculo y procedencia de la indemnización por clientela.

Existe una doctrina jurisprudencial muy amplia sobre la indemnización por clientela. Primeramente, aportaremos sentencias relativas a los requisitos formales para la procedencia de la indemnización.

Como indica la Sentencia de la AP de Girona, Sección 1ª, de 10 de junio de 2013 (2013/151531):

«La indemnización por clientela tiene por fundamento el eventual enriquecimiento injusto que se produciría cuando, sin motivo fundado de resolución del contrato, el comitente a su finalización se hiciese con la clientela que el esfuerzo del agente había conformado o bien contribuido a consolidar, mientras que éste dejaría de percibir las comisiones correspondientes a los mismos».

Completando la anterior definición, la sentencia del TS, Sala 1ª, de 3 de junio de 2015 (EDJ 2015/128704) señala que:

«[...] el artículo 28 LCA no establece una auténtica retribución diferida de prestaciones futuras, sino una compensación legal por los beneficios o ventajas que se derivan para el empresario por los servicios ya prestados por el agente».

Siguiendo con la SAP de Girona, ésta, considera que deben concurrir las siguientes circunstancias acumulativamente:

«a) Aportación de clientela o aumento sensible de las operaciones con la clientela preexistente.

b) La actividad del agente susceptible de seguir produciendo ventajas sustanciales al empresario después de extinguido el contrato.

c) Que resulte equitativamente procedente por la existencia de limitación de competencia, por las comisiones que pierda o por las demás circunstancias que concurran».

En el mismo sentido, el Auto del TS, Sala 1ª, de 9 de diciembre de 2014 (EDJ2015/237528), recuerda la Sentencia del TS, Sala 1ª, de 4 de enero de 2010, a la que se adhiere y refiere como doctrina sentada sobre los requisitos de indemnización por clientela contemplada en el art 28 de la LCA:

«[...]que es doctrina de esta Sala que dichos requisitos tienen carácter cumulativo o acumulativo[...]

Definidos los requisitos formales que la jurisprudencia ha matizado a tenor de la LCA, es oportuno analizar las peculiaridades para conocer la concurrencia de estos requisitos.

Para demostrar que se cumplen los requisitos necesarios para poder optar al derecho de la indemnización por clientela se debe aportar prueba que así lo sustente. La prueba debe ser aportada por el agente, que es el sujeto que reclama la indemnización. En este caso, demostrar que se ha aportado nueva clientela ha sido relativamente sencillo, sin embargo demostrar que va a generar beneficios en el futuro al empresario es una tarea más compleja en todas las situaciones. El Auto del TS, Sala 1ª, de 9 de diciembre de 2014 (EDJ2015/237528) compila los siguientes pronunciamientos del TS, los cuales matizan que:

«[...] la prueba de su concurrencia incumbe al agente que reclama la compensación (SSTS 27-1-03, 7-4-03, 13-10-04, 30-11-04, 23-6-05, 15-1-08 y 23-6-08) y que, según esta misma jurisprudencia, el requisito de que la actividad anterior del agente pueda continuar produciendo ventajas sustanciales al empresario no permite imponer al agente

la prueba de la efectividad de tales ventajas o del efectivo disfrute por el empresario, después de extinguido el contrato, de los clientes que aportó el agente, pues también cabe un "pronóstico razonable", en contemplación del momento inmediato posterior a la ruptura del vínculo contractual, acerca de cuál será el comportamiento probable de dicha clientela y, por tanto, de si es posible que el empresario continúe disfrutando o favoreciéndose de la misma (SSTS 13-10-04 y 23-6-05, esta última con cita de las SSTS 27-1-03, 7-4 - 03 y 30-4-04)».

De modo que, no se necesita una prueba determinante sobre hechos futuros e impredecibles, sino que mediante un «pronóstico razonable» del que se pueda deducir razonablemente la posibilidad de generarse beneficios futuros para el empresario bastará para cumplir este requisito.

2.1 La equidad

La LCA contempla en su artículo 28 el concepto de «equitativamente procedente». La Directiva 86/653/CEE del Consejo de 18 de diciembre de 1986 relativa a la coordinación de los derechos de los Estados Miembros en lo referente a los agentes comerciales independientes hace mención expresa del concepto de equidad en el artículo 17, que regula este tipo de indemnización.

El último requisito que se ha de cumplir es que la indemnización sea equitativamente procedente. Dice el artículo 3.2 del Código Civil que:

«La equidad habrá de ponderarse en la aplicación de las normas, si bien las resoluciones de los Tribunales sólo podrán descansar de manera exclusiva en ella cuando la ley expresamente lo permita».

La equidad es un concepto jurídico indeterminado y así lo ha definido la Sentencia AP, Sección 12ª, de 30 de noviembre de 2011 (EDJ 2011/3244121):

«La equidad ha sido considerada como el criterio de justicia que toma en consideración no sólo las ideas generales del Derecho y del sistema jurídico, sino también y

especialmente las particularidad del caso concreto, siendo su función la de darle la solución más correcta desde el punto de vista moral y humano. Se trata, pues, de introducir una idea de flexibilidad en la aplicación de la norma para adaptarla realmente a todas las circunstancias concurrentes».

De acuerdo con lo anterior, la equidad habrá de observarla el órgano juzgador en atención a las circunstancias que concurran en cada caso, y en concreto la LCA establece como circunstancias a valorar «la existencia de pactos de limitación de la competencia, por las comisiones que pierda o por las demás circunstancias que concurran».

Por tanto las dos circunstancias recogidas por la ley son la existencia de pactos limitativos de la competencia y la pérdida de las comisiones. En cuanto a la primera circunstancia, ésta se refiere a la existencia de pactos postcontractuales que impidan al agente realizar la misma actividad que venía haciendo con el empresario principal tanto por su propia cuenta como por cuenta de un nuevo empresario. Cabe destacar que la existencia o la inexistencia de pactos limitativos no es requisito esencial para que se dé la indemnización, utilizándose en la práctica para aumentar (en caso de que exista pacto postcontractual) o reducir (en el caso de que no exista tal pacto) el importe de la indemnización.

En el primer caso, es decir, cuando existen pactos limitativos de la competencia parece obvio el aumento de la cuantía ya que la concesión de la indemnización resulta más justa aún. Más problemático resulta el supuesto en que no exista tal pacto, ya que el simple hecho de que el agente entre en competencia con el empresario principal, bien por su cuenta o por cuenta ajena, no excluye de forma automática la concesión de la indemnización sino más bien sirve para apreciar una reducción en la cuantía como afirma la ya citada Sentencia AP, sec. 12ª de 30 de noviembre de 2011 (EDJ 2011/3244121):

«El riesgo de que el agente aproveche los contactos entablados en el desarrollo del contrato de agencia que unió a las partes para el desenvolvimiento de las actuaciones a favor de otra empresa de la competencia es serio y evidente, de manera que, en el

cálculo de probabilidades que siempre implica la concreción de la indemnización por clientela, bien pudiera ocurrir que quien se aproveche de la misma tras la extinción del contrato no sea por completo la empresaria anterior sino el propio agente. En todo caso, lo importante es que, no habiendo pacto de prohibición de competencia para después de concluido el contrato, la merma que, por la clientela, puede sufrir el agente es menor, pues nada le impide seguir aprovechándola».

La otra circunstancia a la que hace referencia la LCA es la pérdida de las comisiones. Deberán de ser valoradas aquellas comisiones hechas sobre las operaciones llevadas a cabo por el agente con los clientes nuevos que haya aportado y también cuando haya aumentado sensiblemente las operaciones con los clientes preexistentes, todo ello en relación con los demás requisitos del artículo 28 LCA.

En la práctica, los tribunales aplican los criterios de equidad de una manera más simplista de lo que la Directiva deseaba, probablemente porque la Directiva debería haber sido más prolija en los factores a tener en cuenta para el cálculo. Dado que la LCA solo tiene en cuenta la existencia o no de una cláusula limitativa de la competencia, y las comisiones que el agente perdió, el cálculo de la indemnización suele resolverse de tres maneras:

- Determinación de la indemnización calculando lo máximo que puede cobrar el agente a tenor de la limitación establecida en el artículo 28.3 de la LCA.
- Partiendo de la cantidad máxima que puede percibir, se reduce según las circunstancias que puedan concurrir en el caso concreto.
- Teniendo en cuenta únicamente los factores de no competencia y comisiones dejadas de percibir para calcular la indemnización sin adentrarse en más circunstancias.

En el año 1996, durante la etapa de las Comunidades Europeas (CE), y con posterioridad a la Directiva y la trasposición de la LCA en España, la Comisión de las CE emitió un informe sobre la aplicación del artículo 17 de la ya estudiada directiva. Este informe desarrollaba como debía realizarse el cálculo de la

indemnización por clientela y que factores y circunstancias debían tenerse en cuenta.

Como el siguiente apartado del dictamen trata del cálculo de la indemnización para el caso concreto, me gustaría analizar qué factores debemos tener en cuenta en el cómputo a tenor del informe de la Comisión. De manera sintética pasaré a explicar las fases para la correcta determinación de esta indemnización.

Cálculo de la indemnización

1ª FASE: Circunstancias generales a valorar

- a) Identificar los clientes nuevos aportados por el agente, y determinar la comisión bruta que aportan al agente en los últimos 12 meses.
- b) Valoraciones (estimadas por años) sobre la duración de las ventajas que el empresario puede obtener. Para la valoración se tendrá en cuenta la situación del mercado y el sector del que se trate.
- c) Tasa de migración: pérdida de clientes por su movilidad geográfica natural.
- d) Descuento por pago anticipado basado en la media de los tipos de interés.

2ª FASE: Análisis de la cuestión de equidad

- a) Que el agente siga al servicio de otros empresarios.
- b) Incumplimiento contractual del agente.
- c) Nivel de remuneración (anterior, actual y compensaciones especiales)
- d) Descenso del volumen de negocios del empresario.
- e) Extensión de las ventajas que ha obtenido el empresario por la actuación del agente.
- f) Pago de las cotizaciones a las pensiones por parte del empresario.
- g) Existencia de cláusulas comerciales restrictivas, por ejemplo, no competencia.

3ª FASE: Comparar el importe máximo que puede percibir establecido en la ley con las dos fases anteriores.

El máximo legal tendrá un carácter correctivo, será un método de corrección final para calcular la indemnización. En conclusión, si la indemnización calculada de las fases anteriores excede del máximo, el importe de la indemnización será ese máximo. Si por el contrario, el importe es menor, se tendrá como importe de la indemnización el resultado obtenido de las fases que acabamos de analizar.

2. Cálculo de la indemnización por clientela ponderando los distintos aspectos contractuales y circunstancias del caso.

En ausencia de documentación, dado que en el proceso del presente caso aún no han sido aportados sendos dictámenes periciales que ambas partes se comprometen a presentar, no puedo tener cantidades reales a las que referenciar para calcular la indemnización. Sin embargo, si me gustaría aplicar el Informe de la Comisión para mostrar el proceso de ponderación y resultado final al que podría acceder el agente. Utilizaré datos inventados para poder realizar el ejemplo.

Cálculo de la indemnización por clientela

Concepto		Resultado			
1. Comisión de nuevos clientes del último año		Suma			
		20.000 €			
2. Duración prevista de beneficios con una tasa de migración del 15%.		Año	Beneficio	Tasa Migración	Total
		2017	20.000 €	3.000 €	17.000 €
		2018	17.000 €	2.550 €	14.450 €
				Comisión perdida	31.450 €
					31.450 €
3. Corrección al valor actual 3%		Corrección	Indemnización efectiva		
		943,5 €	30.506,50 €	30.506,50 €	
4. Extensión de las ventajas obtenidas por el empresario		Total			
		10.000 €		40.506,50 €	
5. Cláusula de no competencia en 2 años		Total			
		5.550 €		46.056,50 €	

Aclaración de cada apartado:

1. En aplicación del artículo 17.2.a).1º párrafo, y siguiendo el criterio que determina el Informe de la Comisión, calculamos la comisión bruta de los nuevos clientes de los últimos 12 meses desde la finalización del contrato.
2. En este segundo punto aglomero el tiempo de duración de los contratos de licencia y suministro junto con la estimación de que esos contratos sean resueltos con anterioridad, teniendo en cuenta los factores de mercado y añadido el factor de la tasa de migración.
3. A tener en cuenta el interés legal de dinero para efectuar una corrección en la indemnización que se percibirá.
4. Este punto se corresponde con las ventajas que los clientes nuevos le han podido aportar a la empresa. Desde mayores beneficios, conquistar un nicho de mercado por zona geográfica, mayor producción del producto, etc. El resultado es la diferencia entre el antes y después en el área donde el agente desempeño sus funciones.
5. La existencia de una cláusula de no competencia implica un añadido positivo en la indemnización dado que supone privar al agente de poder trabajar en el tiempo establecido en una zona determinada. Estimamos la pérdida que supondrá esta cláusula al agente en la tasa de migración en esos dos años posteriores, puesto lo que la empresa pierde como cliente, el agente no podrá captarlo pues hay una restricción legal.

El resultado obtenido es 46.056,50 € de las dos primeras fases del cálculo. Ahora debemos comparar la cifra obtenida con el máximo que puede percibir por ley, es decir, la tercera fase.

Estimamos en 18.000 € el importe medio anual de la duración del contrato al ser menos de 5 años, en concreto 3 años, 8 meses y 15 días.

Observamos que la cantidad calculada como indemnización excede en 28.056,5 € del máximo a poder percibir por el agente. Todo ello da como resultado final 18.000 € en concepto de indemnización por clientela.

IV. Indemnización por daños y perjuicios

La LCA determina a tenor de este derecho que:

«Sin perjuicio de la indemnización por clientela, el empresario que denuncie unilateralmente el contrato de agencia de duración indefinida, vendrá obligado a indemnizar los daños y perjuicios que, en su caso, la extinción anticipada haya causado al agente, siempre que la misma no permita la amortización de los gastos que el agente, instruido por el empresario, haya realizado para la ejecución del contrato».

De esta redacción parece deducirse que este derecho se aplica aisladamente y con independencia de la indemnización por clientela, pues cubren aspectos distintos. Aquí lo que se debe compensar son los daños que como sujeto, la resolución del contrato le haya podido causar, o lo que es lo mismo, una compensación por una actuación ilícita.

La jurisprudencia sostiene la compatibilidad entre ambas indemnizaciones, como así lo refleja la Sentencia del TS, Sala 1ª, de 3 de marzo de 2011 (EDJ 2011/13866):

«La jurisprudencia ha declarado la plena compatibilidad de las indemnizaciones por clientela y daños y perjuicios, tanto fundada está en la normativa específica como con base en el Derecho común, por tratarse de instituciones con regulación, naturaleza y presupuestos diferentes».

Mismo criterio avala la Sentencia de la AP de Zaragoza, sección 5ª, de 24 de febrero de 2014 (EDJ 2014/35373):

«Así, el derecho a la indemnización por clientela que el artículo 28 LAg reconoce al agente presupone, además de la extinción de la relación contractual que le une al empresario - aunque la misma se haya producido por vencimiento del plazo pactado en el contrato: artículo 23 -, que con su actividad profesional aquel hubiera aportado nuevos clientes a este o incrementado sensiblemente las operaciones con la clientela preexistente; que se considere razonablemente posible que la actividad desarrollada por él continúe produciendo en el futuro sustanciales ventajas al empresario; y que sea equitativo el abono de la indemnización a la vista de las circunstancias (por todas, SSTS de 26 de junio de 2.007 y las que en ella se citan, así como STS de 29 de mayo de 2009, RC núm. 130/2005). Por su parte el artículo 29 LAg reconoce al agente el derecho a ser indemnizado por los gastos causados para poner en marcha o adecuar su empresa, conforme a las instrucciones, expresas o implícitas, del empresario, con tal que no se hubieran amortizado al extinguirse anticipadamente la relación (al respecto, STS de 11 de diciembre de 2.007 y las que en ella se citan, y STS de 13 de febrero de 2009, RC núm. 2200/2003 y 2 de junio de 2009, RC núm. 2550/2004). Además, como señala la STS de 19 de diciembre de 2005, RC núm. 1674/1999, con cita de las de 22 de marzo de 1988, 16 de febrero de 1990, 19 de noviembre de 2003, 30 de abril de 2004, 23 de junio de 2005, 7 de octubre de 2005, "es posible, y compatible con estas indemnizaciones sujetas a régimen especial, una indemnización de daños y perjuicios por incumplimiento, con base en las normas de Derecho común».

Dos son los conceptos que engloba esta indemnización, uno con carácter generalizado en la línea del artículo 1106 del CC, y la otra más concreta referida a los gastos que el agente haya tenido con la intención de invertir en el desarrollo de sus funciones y que la resolución sorpresiva le ha impedido amortizar. En cuanto a esta última no haremos hincapié porque en el caso concreto no ocurre esa circunstancia. Sí ha habido, en cambio, un daño producido al agente por la falta de preaviso previsto en la ley.

1. Falta de preaviso

La pérdida de comisión por no cumplir el preaviso para este tipo de contratos puede ser una causa que se traduzca en un daño al agente contemplada en el artículo 29 de la LCA y no en los artículos 12 y 13 del mismo cuerpo legal.

Para cobrar una comisión durante la vigencia del contrato, el contrato debe estar vigente, siendo esto una obviedad, no permite al agente que las comisiones de los dos meses que perdió por la falta de preaviso, queden integradas en el artículo 12. Si la relación contractual ha finalizado, los derechos de esa remuneración también se han extinguido. Algo parecido ocurre con el artículo 13, ya que las comisiones que puedan devengarse a posteriori están enmarcados en un momento ulterior al devengo de esos dos meses, y por tanto no pueden integrarse en una comisión por actos tras la extinción del contrato. La solución es integrarlos como indemnización por daños y perjuicios, pues es la única forma de redimir el daño que se le ha causado al agente por la resolución del contrato sin respetar el preaviso.

La falta de preaviso en este asunto alcanzaba dos meses más del mes en que se efectuó el preaviso, ello impidió al agente cobrar las comisiones que se hubieran devengado en esos dos meses.

Para apoyarme en esta argumentación, traigo a colación la Sentencia del TS, Sala 1ª, de 16 de mayo de 2007 (EDJ 2007/92324) donde determina que:

«Con base en esta circunstancia, la Sala, asumiendo funciones de instancia, considera que únicamente son susceptibles de ser incluidos, en función de las normas generales sobre la responsabilidad extracontractual, los perjuicios derivados de pérdida de comisiones durante el plazo de preaviso que debió respetarse»

Y acaba fallando que:

«Se añadirá un apartado C) con el siguiente tenor literal: "Indemnización por perjuicios derivados de la pérdida de comisiones durante el plazo de preaviso que no fue

respetado, cuyo importe se determinará en ejecución de sentencia, a tenor de las bases expuestas en el hecho 5.º de la demanda».

En conclusión, el agente del presente caso tendrá derecho a cobrar los honorarios equivalentes a esos 2 meses, y lo hará como indemnización por daños y perjuicios por la falta de preaviso que procedía.

V. Posibles vías de defensa frente a la demanda del agente.

1. Incompetencia para el procedimiento arbitral.

La parte demandada podría cuestionar la competencia del procedimiento arbitral para este asunto. Con ello se busca presionar a la parte actora, que en caso de no ser procedente este procedimiento, la demandante deberá acudir a los órganos jurisdiccionales para resolver este asunto, con las consecuencias propias de la demora, coste económico y posibilidades de recurrir alargando en el tiempo el proceso.

Para sustentar dicha incompetencia debemos acudir a la estipulación décima del contrato de agencia, denominada «Ley aplicable y jurisdicción competente» y determina que:

«Ambas partes acuerdan someter todos los litigios que surjan de la ejecución e interpretación del presente contrato, si los hubiere, a la Corte Aragonesa de Arbitraje [...]»

De esta redacción podemos cuestionar si la resolución del contrato se sitúa dentro de lo pactado en la estipulación expuesta. Esta cuestión es tratada por la Sentencia de la AP de Madrid, sección 8ª, de 13 de julio de 2009 [EDJ 2009/258189]. La sentencia estima la demanda de acción de anulación de laudo arbitral litigioso declarándolo nulo, dado que las partes no han convenido someter a arbitraje las cuestiones o controversias relativas a la forma de cumplimiento o ejecución del

contrato suscrito entre ellas, sino tan sólo las relativas a la mera interpretación de las cláusulas contractuales. Además la sentencia señala que:

«Las partes no hacen mención ni del desarrollo del contrato, ni de la ejecución del contrato, ni del cumplimiento del contrato. Hablan sólo de la interpretación de cualquiera de sus artículos. De modo que, según el criterio de la literalidad, las partes solo estarían queriendo someter a arbitraje controversias o diferencias sobre la interpretación de alguno de los artículos del contrato»

Esta misma interpretación se podría aplicar al contrato de agencia para lograr negociar con la otra parte y buscar un mejor resultado a la controversia en favor del demandado.

2. Comisiones

La parte actora solicita el cobro de las comisiones, una vez se ha extinguido el contrato de agencia, por los contratos de licencia y suministro que se lograron por su intervención como agente en representación de la empresa. Fundamenta este derecho en que los contratos de licencia y suministro tienen una duración de varios años, y que a pesar de estar resuelta la relación contractual entre el agente y la empresa, tiene derecho a cobrar los porcentajes pactados en el contrato de agencia por haber mediado como sujeto determinante de los mismos.

Aunque en el dictamen ya he analizado esta situación, en este apartado lo hago desde la óptica de la parte demandada para sustanciar la defensa que podría esgrimirse en su contestación a la demanda. Así, la parte demanda deberá probar en qué fecha se ha decidido resolver el contrato, momento a partir del cual podrá aplicarse el artículo 13 de la LCA en la extensión máxima de 3 meses para cobrar las comisiones. Pasados esos 3 meses pierde el derecho a seguir percibiendo comisiones aunque hubiera sido determinante su intervención. La LCA limita temporalmente el derecho a cobrar comisiones una vez extinguido el contrato de agencia.

Una vez probado la fecha de extinción del contrato de agencia, y habiendo abonado en su caso las comisiones de las que da derecho el artículo 13 de la LCA, la parte actora no podrá reclamar nada más en concepto de comisiones que se devengan con posterioridad. Y es que precisamente la indemnización por clientela, entre otras funciones, es la figura que sustituye las comisiones futuras que el agente podría devengar, pero que la ley limita a 3 meses, y más allá de ese tiempo dicha indemnización vendrá a compensar la intervención del agente en los clientes que haya conseguido y que generen beneficios en el futuro.

3. Indemnización por clientela

La parte actora reclama indemnización por clientela. Alega que cumple los requisitos para optar al derecho de la indemnización por clientela. Frente a esta premisa la parte demandada deberá sustanciar su defensa en:

- Probar que ha habido incumplimiento contractual y que como consecuencia de ese incumpliendo no tiene derecho a ningún tipo de indemnización.
- Si no puede sustanciar que ha existido incumplimiento por el agente deberá demostrar que no se dan los requisitos para optar a la indemnización por clientela.
- En caso de que las dos anteriores vías decaigan, la parte demandada deberá buscar circunstancias que reduzcan al mínimo coste la posible indemnización por clientela.

3.1. Incumplimiento contractual del agente.

El artículo 30 de la LCA regula los supuestos de inexistencia del derecho a la indemnización:

«El agente no tendrá derecho a la indemnización por clientela o de daños y perjuicios:

- a) Cuando el empresario hubiese extinguido el contrato por causa de incumplimiento de las obligaciones legal o contractualmente establecidas a cargo del agente.
- b) Cuando el agente hubiese denunciado el contrato, salvo que la denuncia tuviera como causa circunstancias imputables al empresario, o se fundara en la edad, la invalidez o la enfermedad del agente y no pudiera exigírsele razonablemente la continuidad de sus actividades.
- c) Cuando, con el consentimiento del empresario, el agente hubiese cedido a un tercero los derechos y las obligaciones de que era titular en virtud del contrato de agencia».

Como señala el apartado a) del artículo citado, en el caso de incumplimiento de las obligaciones contractualmente establecidas en el contrato de agencia, el empresario podrá resolver el contrato sin que ello genere el derecho de indemnización al agente.

Partiendo de este artículo, la empresa demandada deberá demostrar que el agente incumplió una o varias estipulaciones del contrato. Dado que la carta donde se avisa de la resolución contractual fundamenta la resolución en no cumplir los objetivos mínimos anuales y la progresiva reducción de las ventas, la empresa deberá probar que esos hechos son veraces para que pueda ser aplicado el artículo 30 de la LCA.

3.2. Incumplimiento de los requisitos legales de la indemnización por clientela.

Si el intento de la parte demandada para probar el incumplimiento del agente no se sostiene, el siguiente paso es demostrar que los requisitos del artículo 28 de la LCA no se cumplen.

Como la aportación de clientes es un hecho indiscutible, la defensa deberá centrarse en demostrar que la actividad del agente no va a continuar

produciendo ventajas sustanciales al empresario. Para ello podría hacer estudios de mercado que pudieran señalar la alta probabilidad de que los licenciarios vayan a migrar de la zona, por ejemplo, además de analizar otras circunstancias concretas que puedan darse como posible motivo de la resolución del contrato. Dejando de producir ingresos a la empresa, además de las circunstancias concretas que vendrían a aplicarse bajo el criterio de equidad.

3.3. Minimizar el coste de la indemnización por clientela.

Si no ha habido incumplimiento por parte del agente, y se dan los requisitos del artículo 28 de la LCA, la última defensa sería minimizar los daños. Es decir, buscar hechos que reduzcan la posible indemnización por clientela.

Para ello podría optarse por aportar pruebas periciales que reflejen las posibilidades de que los licenciarios no continúen la relación comercial con la empresa por motivos económicos y geográficos, así como una creciente competencia, o incluso los excesivos gastos logísticos que supone a la empresa la apertura de nuevas tiendas y publicidad que en comparación con los ingresos no generan beneficios. Todo ello enfocado a reducir la posible indemnización bajo el criterio de equidad.

SECCIÓN TERCERA

CONCLUSIONES

Tras todo lo expuesto, debo concluir que estamos ante un contrato de agencia. Que la resolución del mismo no encuentra fundamento suficiente para resolverse por las razones expuestas por el empresario. Sin embargo, en caso de resolución del mismo a tenor de los hechos acontecidos, trae como consecuencia legal el derecho al cobro de las comisiones debidas y no pagadas, con la extensión del artículo 13 de la LCA. También dicha extinción trae como resultado la indemnización por clientela

cumpliendo los requisitos establecidos en la LCA. De la falta de preaviso deriva la procedencia de la indemnización por daños y perjuicios.

Esta es la opinión que emito como dictamen y que someto a otra mejor fundada en Derecho, firmándola en Zaragoza.

Pedro Manuel Marco Arteagabeitia.

ANEXOS

Anexo I: Contrato Mercantil de Delegación Comercial.

EQUIVALENZA	
En Zaragoza (España), a 27 de Febrero de 2013.	
CONTRATO MERCANTIL DE DELEGACIÓN COMERCIAL	
REUNIDOS	
De una Parte, [REDACTED] SL, entidad de nacionalidad española con domicilio social en Edificio [REDACTED] (Zaragoza, España) y provista de Código de Identificación [REDACTED] en adelante, "la Empresa". Se halla representada en este acto por [REDACTED] mayor de edad, quien actúa en su condición de Administrador, provisto de NIF [REDACTED] y domicilio en [REDACTED] Zaragoza	
El presente contrato podrá ser cedido por la empresa mencionada a [REDACTED] con domicilio social en [REDACTED]	
Y de otra Parte, [REDACTED] mayor de edad, de nacionalidad [REDACTED] provisto de NIF [REDACTED] código fiscal [REDACTED] y domicilio a efectos de comunicaciones en [REDACTED] en adelante, "el Delegado".	
Reconociéndose capacidad suficiente para este acto, libre, voluntaria y espontáneamente.	
OTORGAN	
I.- Que la mercantil [REDACTED] SL tiene como actividad principal la explotación de una cadena de establecimientos dedicados al perfume de equivalencia a granel bajo la marca [REDACTED] en régimen de licencia y suministro exclusivo.	
II.- Que el Delegado, estando interesado en prestar sus servicios profesionales a la Empresa, dispone de todas las autorizaciones y licencias exigidas por la legislación vigente italiana, para ejercer su actividad profesional de forma independiente, contando con los medios adecuados para ello.	

[REDACTED]

III.- Que estando interesadas las partes en llegar a un acuerdo para su colaboración empresarial, convienen en celebrar el presente CONTRATO MERCANTIL DE DELEGACIÓN COMERCIAL, que llevan a efecto de acuerdo con las siguientes:

ESTIPULACIONES

PRIMERA.- OBJETO.- Mediante el presente contrato la mercantil [REDACTED] S.L. nombra y autoriza al Delegado para que realice la venta de sus licencias de establecimiento y la realización de las gestiones necesarias para la consecución de las operaciones y actos de comercio que se especifican en el Anexo I del presente Contrato, en adelante, «las Operaciones».

El Delegado realizará las Operaciones personalmente y no podrá delegadas sin previo consentimiento por escrito de la Empresa.

El presente contrato no tiene carácter retroactivo, por lo que no será aplicable sobre los establecimientos [REDACTED] abiertos a fecha de firma del mismo.

SEGUNDA.- AREA GEOGRÁFICA.- [REDACTED]

[REDACTED] S.L. habilita y faculta expresamente al Delegado a operar exclusiva y únicamente en el Área geográfica delimitada en el Anexo II del presente contrato.

TERCERA.- DURACIÓN.- El presente contrato tiene una duración de CINCO AÑOS a contar desde fecha de su firma, prorrogable por períodos anuales si ninguna de las partes manifiesta lo contrario con un mes de antelación.

No obstante lo expuesto, cualquiera de las partes podrá darlo por terminado unilateralmente sin más requisito que el de preavisar a la otra con un mes de antelación a la fecha de resolución efectiva, mediante cualquier medio de comunicación fehaciente y sin que ello devengue indemnización de ningún tipo para las partes, a salvo de las penalizaciones dispuestas en el presente contrato.

En todo caso, las posibles y sucesivas prórrogas del contrato estarán siempre sujetas al cumplimiento de las condiciones económicas y objetivos de venta estipulados en el Anexo III del presente contrato como «Objetivos», que serán objeto de revisión anual.

CUARTA.- PROCEDIMIENTO.- El Delegado pondrá en el cumplimiento de sus funciones toda la diligencia de un buen comerciante obligándose a respetar, siempre y en todo caso, las normas comerciales, que la empresa [REDACTED]

[REDACTED] S.L. tenga establecidas o establezca en el futuro en

[REDACTED]

materia de servicio, precios, descuentos, plazos y condiciones de pago, etc. respondiendo del buen fin y ventura de las operaciones en que intervenga.

La Empresa concede al Delegado una licencia intransmisible y no exclusiva autorizándole al uso de la aplicación informática desarrollada para la cadena [REDACTED] con la única finalidad de gestionar y explotar adecuadamente la relación mercantil establecida en el presente contrato, lo cual tendrá un coste anual para el Delegado de 150,00 €.

Todos los derechos de propiedad industrial derivados de los productos o servicios objeto de venta son propiedad exclusiva de la Empresa, y únicamente podrán ser utilizados por el Delegado en los términos establecidos en el presente contrato.

De igual forma, ambas partes velarán por el cumplimiento de la normativa aplicable en materia de almacenamiento y etiquetado, y se recomendarán los precios de venta al público a aplicar a cada uno de los productos [REDACTED] comercializados.

CUARTA.- NO COMPETENCIA.- El Delegado NO podrá comercializar productos o servicios de otras empresas siempre que incurran en competencia con la cartera de licencias, conceptos y servicios ofertados por [REDACTED] S.L., durante la vigencia del presente contrato y durante los dos años posteriores a su resolución cualquiera que fuera la causa, debiendo abonar a la Empresa la pertinente indemnización por los daños y perjuicios ocasionados en caso de infringir la presente obligación, importe que en ningún caso será inferior a 30.000,00 € (Treinta Mil Euros).

QUINTA.- RETRIBUCIÓN.- La retribución acordada por los servicios prestados queda determinada en el Anexo I del presente contrato, y será pagadera dentro de los 30 días posteriores al término de la Operación, siempre y cuando haya sido liquidada la factura emitida por [REDACTED]

S.L. Si el cliente no liquidara la totalidad de la misma, la retribución del Delegado se limitará a la proporción de las cantidades efectivamente percibidas por la Empresa.

El Delegado facturará mensualmente sus operaciones cerradas y cobradas.

En todo caso, todos los gastos y dietas que tenga el Delegado en el desarrollo de sus gestiones correrán por su cuenta propia.

SEXTA.- SOPORTE TÉCNICO Y AYUDA COMERCIAL.- EQUIVALEZA RETAIL, S.L. se compromete a ayudar con

su asistencia y soporte empresarial todas las tareas que el Delegado considere relevantes para el buen fin de la operación.

En concreto, prestará los siguientes servicios en materia de publicidad y marketing:

Creación y mantenimiento de la página web de la marca en Italia.

Presencia de la marca en, al menos, dos portales de internet especializados del sector.

Suministro periódico de catálogos, carteles y otros elementos publicitarios, en Italia.

SÉPTIMA.- CAUSAS DE RESOLUCIÓN.- El presente Contrato podrá resolverse por las siguientes causas:

- a) Por voluntad de cualquiera de las Partes cuando medie incumplimiento grave de las obligaciones pactadas.
- b) En concreto, por la emisión de tres informes negativos no consecutivos al supervisar la Empresa la actividad profesional asumida por el Delegado por el presente contrato.
- c) Por incumplimiento por parte del Delegado de las obligaciones estipuladas en el Anexo I o los objetivos anuales determinados periódicamente en el Anexo III del contrato.
- d) La extinción de la personalidad jurídica de cualquiera de las Partes o su incursión en situación concursal o de insolvencia financiera.

OCTAVA.- INEXISTENCIA DE RELACIÓN LABORAL.- Las Partes establecen que, en ningún momento, existirá relación laboral alguna entre Empresa y el Delegado, declarando expresamente la personalidad jurídica independiente de las partes, ni podrá aplicarse a este contrato bajo ningún concepto la vinculación y figura del trabajador autónomo dependiente o cualquier otro régimen laboral.

NOVENA.- RÉGIMEN CONTRACTUAL.- El presente Contrato es de carácter mercantil, por lo tanto queda sometido al Código de Comercio, las leyes mercantiles especiales y usos comerciales, y supletoriamente al Código Civil, todo ello de la legislación española.

DÉCIMA.- LEY APLICABLE Y JURISDICCIÓN COMPETENTE.- Ambas partes acuerdan someter todos los litigios que surjan de la ejecución e interpretación del presente Contrato, si los hubiere, a la Corte Aragonesa de Arbitraje de la Asociación Aragonesa de Arbitraje y Mediación de Zaragoza (España), dando al presente Pacto el carácter de

Convenio Arbitral firme.

Las partes se comprometen a aceptar la decisión de la citada Corte de Arbitraje y sólo la falta efectiva de cumplimiento por alguna de ellas dará lugar a la intervención de los Tribunales de Justicia.

Todo litigio que, por razón de la materia o por cualquier otra causa, no pudiera legalmente ser sometido a resolución arbitral, conforme se prevé en los párrafos anteriores, se someterá a la Jurisdicción y competencia de los Tribunales ordinarios de Zaragoza (España), renunciando ambas partes a cualquier otro fuero que pudiera corresponderles, en tanto en cuanto la cuestión no se halle sometida a Jurisdicción Improrrogable por mandato legal.

Y en prueba de conformidad a cuanto antecede, ambas partes, en la cualidad en que intervienen, suscriben el presente documento, por duplicado ejemplar y a un solo efecto, en el lugar y fecha antes indicados.

La Empresa

[Redacted]

El Delegado:

[Redacted]

ANEXO I
OPERACIONES

- Venta de Licencias y Establecimientos de la cadena [Redacted] en el área geográfica concedida, sujeta a la efectiva firma del contrato de licencia con el Licenciante, que en este caso será la sociedad del Grupo [Redacted] S.L. A estos efectos, se adjunta modelo de Contrato de Licencia y Suministro a formalizar con cada Licenciatario, como Anexo IV.

El Licenciante se reserva en todo caso la facultad de aprobar o rechazar el local y al

<p>candidato a Licenciario presentado por el Delegado.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asistencia a cada establecimiento nuevo durante su apertura, aportando toda la información inicial necesaria para el adecuado desarrollo de la tienda, además de prestar un servicio adecuado de formación inicial y comercial del Licenciario • Soporte y supervisión continuada y periódica de la imagen corporativa del establecimiento, asegurando que cumple con las pautas y estándar propios de la cadena • Apoyo al establecimiento en sus ventas, desarrollo de planes de marketing del Licenciario e implantar todas las directrices emanadas de la cadena en materia de política corporativa y recomendaciones comerciales. Tratamiento adecuado del perfume, escatar recomendaciones y buenas prácticas comerciales. • Asegurar el perfecto cumplimiento de la normativa de etiquetado aplicable, así como la exclusividad del producto [REDACTED] en los establecimientos licenciarios. 	
<p>El Delegado percibirá como contraprestación por los servicios prestados un beneficio del 10% (DIEZ POR CIENTO) sobre el precio de tarifa en el perfume a granel de [REDACTED], y un 1% (UNO POR CIENTO) sobre el precio de tarifa en el resto de productos homologados [REDACTED].</p>	
<p>ANEXO II AREA GEOGRÁFICA</p> <p>➤ El Delegado podrá realizar, desarrollar y ejecutar los servicios contratados objeto del presente contrato exclusivamente en el área geográfica que comprende la región de [REDACTED] tal y como queda delimitado en plano adjunto.</p>	
<p>[REDACTED]</p>	

<div data-bbox="395 241 689 282" style="background-color: black; height: 18px; width: 184px;"></div> <div data-bbox="370 304 700 441" style="background-color: black; height: 61px; width: 207px;"></div>	
<div data-bbox="347 577 716 636" style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> ANEXO III OBJETIVOS ANUALES </div>	
<ul style="list-style-type: none"> • El primer año se deberá abrir la tienda piloto dentro de los seis primeros meses desde la firma del contrato. • El segundo año facturará la cantidad mínima de 2.500 litros de perfume a granel. • El tercer año facturará la cantidad mínima de 5.000 litros de perfume a granel. • Los objetivos de años sucesivos, en su caso, serán objeto de negociación llegado el momento de renovar el contrato vigente entre las partes. 	
<div data-bbox="347 1189 683 1238" style="border: 1px solid black; padding: 2px;"> <div data-bbox="381 1193 681 1234" style="background-color: black; height: 18px; width: 188px;"></div> </div>	
<div data-bbox="309 1305 710 1337" style="background-color: black; height: 14px; width: 251px;"></div>	
<div data-bbox="445 1384 588 1433" style="background-color: black; height: 22px; width: 90px;"></div>	

Anexo II: Carta de resolución contractual.

[REDACTED]

A/Att. [REDACTED]

En [REDACTED] a 1 de septiembre de 2016.

Muy Sr. Mío,

Nos ponemos en contacto con Ud. con el objeto de comunicarle la resolución -con efectos el próximo 12/10/2016- del contrato de delegación comercial que suscribió con [REDACTED] en fecha 27/02/2013 y que hasta ahora ha venido regulando la relación comercial entre Ud. y [REDACTED]

Esta decisión ha sido tomada al amparo de la estipulación Tercera del referido contrato, la cual permite a cualquiera de las partes resolver el contrato de forma unilateral, con la única condición de que se comunique tal decisión con un mes de preaviso, y sin que ello devengue derecho a percibir cantidad alguna en concepto de indemnización por ninguna de las partes.

No obstante, y pese a la facultad que la anterior cláusula invocada nos confiere para resolver el contrato de una forma unilateral y sin alegar causa alguna, a fin de dejar constancia a los efectos oportunos, le manifestamos que la progresiva reducción de las ventas, la no consecución de los objetivos, así como la pérdida general de confianza, han sido las principales causas que han propiciado la toma de tal decisión.

Respecto a este último extremo, según nos ha informado nuestro supervisor de zona, los objetivos que se le han puesto este año no están siendo cubiertos en ninguno de los trimestres.

Por último, le recordamos que según lo establecido en la cláusula CUARTA del referido contrato Ud. tiene la obligación de no incurrir en competencia con [REDACTED] durante un plazo de dos años desde la terminación de este, bajo pena de indemnización no inferior a 30.000,-€ caso de contravenir lo acordado.

Sin otro particular,

Atentamente,

[REDACTED]

Fdo.

Dpto. Jurídico Grupo [REDACTED]

Anexo III: Demanda.



A LA CORTE ARAGONESA DE ARBITRAJE Y MEDIACIÓN

Paseo de Isabel la Católica nº 2

50009 Zaragoza (España)

Don [REDACTED], Letrado nº [REDACTED] Real e Ilustre Colegio de Abogados de Zaragoza, con domicilio profesional en [REDACTED] (Zaragoza [REDACTED]), en representación de [REDACTED], de nacionalidad italiana, y Código Fiscal nº [REDACTED] todo ello según se acredita mediante la escritura de apoderamiento original que se acompaña como Documental nº 1, ante la CORTE ARAGONESA DE ARBITRAJE Y MEDIACIÓN comparece y DICE:

Que por medio del presente escrito, en nombre y representación de su mandante, presenta **SOLICITUD DE ARBITRAJE DE DERECHO**, de conformidad con lo dispuesto en el art. 14.1º del Reglamento de Arbitraje de esta Corte, y cumplimentando las menciones previstas en el apartado 2º del citado artículo, al efecto

EXPONE

PRIMERO.- NOMBRE, DOMICILIO Y DATOS DE CONTACTO DE LAS PARTES.

1) Parte demandante:

DON [REDACTED], con domicilio en [REDACTED]
[REDACTED] aunque a efecto de notificaciones se designan los de su letrado representante Don [REDACTED];

-Dirección: [REDACTED]

-Teléfono fijo: [REDACTED] Teléfono móvil: [REDACTED]

-Mail: [REDACTED]

II) Parte demandada:

La mercantil [REDACTED] S.L., de nacionalidad española, con NIF nº B-[REDACTED] y domicilio en [REDACTED]
[REDACTED]

SEGUNDO.- CONVENIO ARBITRAL.

Se reseña literalmente el Convenio Arbitral, adjuntándose en este sentido como Documental nº 2 el contrato denominado de "Delegación Comercial" suscrito en fecha 27 de febrero de 2013 entre las partes, por plazo de cinco (5) años, en el que dicho Convenio halla inserto y aceptado:

"CLÁUSULA DÉCIMA.- LEY APLICABLE Y JURISDICCION COMPETENTE.- Ambas partes acuerdan someter todos los litigios que surjan de la ejecución e interpretación del presente contrato, si los hubiere, a la Corte Aragonesa de Arbitraje de la Asociación Aragonesa de Arbitraje y mediación de Zaragoza (España), dando al presente Pacto el carácter de Convenio Arbitral firme.

Las partes se comprometen a aceptar la decisión de la citada Corte de Arbitraje y sólo la falta efectiva de cumplimiento por alguna de ellas dará lugar a la intervención de los Tribunales de Justicia.

Todo litigio que, por razón de la materia o por cualquier otra causa, no pudiera legalmente ser sometido a resolución arbitral, conforme se prevé en los párrafos anteriores, se someterá a la Jurisdicción y competencia de los Tribunales ordinarios de Zaragoza (España), renunciando ambas partes a cualquier otro fuero que pudiera corresponderles, en tanto en cuanto la cuestión no se halle sometida a Jurisdicción improrrogable por mandato legal"

TERCERO.- SUCINTA EXPOSICION DE LOS HECHOS, NATURALEZA Y CIRCUNSTANCIAS DE LA CONTROVERSID.

El grupo [REDACTED] (en adelante, [REDACTED]), comenzó sus actividades en España en el año 2011, encontrándose inicialmente radicada en Zaragoza, desde donde inició una rápida expansión por todo España y Portugal con un modelo de negocio de comercialización de perfumes de equivalencia a través de tiendas bajo la marca [REDACTED] caracterizado por su baja inversión y un formato contractual mixto de Licencia de Marca y Suministro en Exclusiva con los titulares de las tiendas, descartando otras fórmulas como la franquicia por su mayor exigencia y necesidad de prestaciones de asistencia y control, posibilitando así una mayor rapidez y facilidad en la expansión, al no haber canon de entrada ni royalties periódicos.

[REDACTED] era (y es) fabricante, por sí o subcontratando determinados procesos, de sus propios perfumes y aromas, coordinando el desarrollo de producto y la logística desde sus instalaciones en [REDACTED] siendo este por lo tanto el núcleo de su negocio, articulando la fórmula de distribución de sus productos a través de tiendas Licenciatarías, que son las que vendían al cliente consumidor final y con la básicamente obtenía la creación de un canal "cautivo" al estar obligados los Licenciatarios a adquirir todos los productos (perfumes, aromas y cosmética) a la sociedad del grupo [REDACTED] fabricante, capilaridad en la distribución y también una potente herramienta de promoción y difusión de la marca en los distintos mercados.

La estrategia esencial de [REDACTED] para la obtención de candidatos a Licenciatarios (tiendas) y consiguiente consecución de puntos de venta bajo la marca [REDACTED] y suscripción de contratos de Suministro en Exclusiva de sus productos (perfumes) fué desde el inicio de su expansión en crear previamente en los mercados en donde quería posicionarse una fuerte, capacitada y sólida red de Delegados Comerciales a los que concedía una zona territorial determinada dentro del mercado, buenos conocedores de las peculiaridades del mercado local.

El objetivo fundamental de los Delegados Comerciales era la promoción del modelo de negocio [REDACTED] en su zona y la intermediación en la captación de candidatos para ser Licenciarios de [REDACTED] (titulares de tiendas), así como tutelar el proceso en las aperturas de las tiendas, de forma que finalmente se suscribiese, con su intermediación, el oportuno contrato de Licencia entre la compañía [REDACTED] S.L. y cada uno de los Licenciarios.

Dicho objeto, en este caso, para Don [REDACTED] se establecía claramente en la Cláusula Primera del contrato de "Delegación Comercial" suscrito en fecha 27 de febrero de 2013, a saber:

"PRIMERA.-OBJETO.-Mediante el presente contrato la mercantil [REDACTED] nombra y autoriza al Delegado para que realice la venta de sus licencias de establecimiento y la realización de las gestiones necesarias para la consecución de las operaciones y actos de comercio que se especifican en el Anexo nº I del presente contrato, en adelante "las Operaciones".

Por otra parte, el ANEXO I señala como "Operaciones" a las siguientes:

*"*Venta de Licencias y Establecimientos de la cadena [REDACTED] en el área geográfica concedida, sujeta a la efectiva firma del contrato de licencia con el Licenciante, que en este caso será la sociedad del Grupo [REDACTED] S.L.. A estos efectos, se adjunta modelo de contrato de Licencia y Suministro a formalizar con cada Licenciario, como Anexo IV.*

- El Licenciante se reserva en todo caso la facultad de aprobar o rechazar el local y al candidato a Licenciario presentado por el Delegado.*
- Asistencia a cada establecimiento nuevo durante toda su apertura, aportando toda la información inicial necesaria para el adecuado desarrollo de la tienda, además de prestar un servicio adecuado de formación inicial y comercial del Licenciario.*
- Soporte y supervisión continuada y periódica de la imagen corporativa del establecimiento, asegurando que cumple con las pautas y estándar propio de la cadena.*
- Apoyo al establecimiento en sus ventas, desarrollo de planes de marketing del Licenciante e implantar todas las directrices emanadas de la cadena en materia de política corporativa y*

recomendaciones comerciales. Tratamiento adecuado del perfume, acatar recomendaciones y buenas prácticas comerciales.

-Asegurar el perfecto cumplimiento de la normativa de etiquetado aplicable, así como la exclusividad del producto [REDACTED] en los establecimientos licenciarios".

En la mayoría de los casos, el Delegado también era quien se convertía en el primer Licenciario en su zona territorial, y por lo tanto quien abría la primera tienda [REDACTED] en la misma.

La fórmula retributiva determinada por [REDACTED] S.L., que operaba a estos efectos como Distribuidora, para retribuir la promoción comercial, intermediación y labor de los Delegados en las operaciones y actos de comercio obtenidos por cada Delegado, se refería íntegramente a una comisión o porcentaje sobre las compras de producto (suministro) que los Licenciarios (las tiendas) efectuaban a [REDACTED], a través de la compañía suministradora ([REDACTED] S.L.), y ello a través de la regulación establecida en la cláusula Quinta del contrato de "Delegación Comercial", que establece:

"QUINTA.-RETRIBUCION

La retribución acordada por los servicios prestados queda determinada en el Anexo I del presente contrato, y será pagadera dentro de los 30 días posteriores al término de la Operación, siempre y cuando haya sido liquidada la factura emitida por [REDACTED] S.L.. Si el cliente no liquidara la totalidad de la misma, la retribución del Delegado se limitará a la proporción de las cantidades efectivamente percibidas por la Empresa.

El Delegado facturará mensualmente sus operaciones cerradas y cobradas."

En todo caso, todos los gastos y dietas que tenga el Delegado en el desarrollo de sus gestiones correrán por su cuenta propia"

El ANEXO (I) del contrato, al efecto, establece lo siguiente:

"El Delegado percibirá como contraprestación por los servicios prestados un beneficio del 10% (DIEZ POR CIENTO) sobre el precio de tarifa en el perfume a granel de [REDACTED], y un 1% (UNO POR

CIENTO) sobre el precio de tarifa en el resto de productos homologados

La operativa ordinaria en este sentido consistía en que desde el Departamento de Administración de [REDACTED] se remitía a cada Delegado un mail adjuntando la información de todas las compras (suministros) de todas las tiendas [REDACTED] de la zona territorial concedida al mismo, al objeto de que este emitiese también mensualmente la correspondiente factura (generalmente a la compañía que en cada caso se indicaba en el propio mail) por las comisiones correspondientes, calculadas conforme se ha referido contractualmente: el diez (10%) por ciento sobre el perfume a granel [REDACTED] suministrado y abonado por las tiendas y el uno (1%) sobre el resto de productos, como así se hacía por cada Delegado, abonando la correspondiente factura [REDACTED] al vencimiento pactado.

Es decir, la comisión del "Delegado Comercial" se estableció como variable dependiendo exclusiva y enteramente del suministro de productos de [REDACTED] a sus clientes, siendo que el mismo no percibía ninguna comisión en el momento de cumplir con su obligación principal (la consecución de contratos de Licencia y Suministros Continuados en Exclusiva), sino que su comisión, comprometida contractualmente, se irá devengando durante todos los años de vigencia de dichos contratos de suministro en exclusiva.

A comienzos del año 2013 ya [REDACTED] comenzó su expansión internacional en Italia a través de la compañía [REDACTED] S.L., un mercado en el que la marca y el modelo de negocio de los perfumes de [REDACTED] era absolutamente desconocido, siendo precisamente Don [REDACTED] uno de los primeros Delegados que obtuvo [REDACTED] para la región de [REDACTED], y quien directamente abrió una de las primeras tiendas [REDACTED] el día 18 de octubre de 2013, suscribiendo previamente a su vez el oportuno contrato de Licencia y Suministro en Exclusiva con [REDACTED] S.L. el día 1 de octubre de 2013, que se aporta como Documental nº 3.

Desde la suscripción del contrato de "Delegación Comercial" con [REDACTED] S.L., Don [REDACTED] se implicó de forma personal y muy activamente en la búsqueda y obtención de candidatos a ser Licenciarios titulares de tiendas [REDACTED] (y por lo tanto adquirentes de productos [REDACTED]), obteniendo en su zona hasta la comunicación resolutoria de [REDACTED] S.L. (12 de octubre de 2016), la suscripción de diez (10) contratos de Licencia y Suministro Continuo en Exclusiva (inaugurándose la última el día 24 de septiembre de 2016), que han supuesto en consonancia la apertura de diez (10) tiendas [REDACTED] que desde su apertura se están suministrando y se suministrarán durante toda la vigencia del contrato de Licencia y Suministro en Exclusiva, de productos [REDACTED] y que son las siguientes:

CIUDAD	DIRECCION	TITULAR	F. Apertura	F. Contrato
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	18/10/2013	01/10/2013
			17/05/2014	09/04/2014
			22/05/2014	16/04/2014
			08/11/2014	29/09/2014
			15/11/2014	06/10/2014
			13/12/2014	18/11/2014
			02/04/2015	04/03/2015
			18/07/2015	17/06/2015
			03/10/2015	07/09/2015
			24/09/2016	12/08/2016

Es de destacar que a comienzos del año 2014 se inauguraron una nuevas instalaciones en el grupo [REDACTED] y que a mediados del año 2015 se produjeron destacados cambios accionariales y en la gestión del grupo [REDACTED], fundamentalmente en el equipo que pilotaba la estrategia de

expansión y distribución de producto, que desembocaron en el traslado de todos los departamentos a las instalaciones centrales en [REDACTED]

Este cambio se tradujo, después de un periodo de transición, en la entrada de un nuevo equipo de gestión en el primer trimestre del año 2016 para todo el grupo [REDACTED], el nombramiento de un directivo al que denominaron "Country Manager" para Italia, la apertura de una oficina en [REDACTED] en el verano de 2016 y la consecuente creación de una sociedad filial [REDACTED] en septiembre de 2016 suponiendo todo ello, en definitiva, la creación de una estructura propia "paralela" a la ya existente de [REDACTED]

Todo ello supuso un cambio radical en la estrategia de expansión y de desarrollo comercial, y del cambio de modelo en [REDACTED] en la que cabe enmarcar la decisión de prescindir sin más y de "un plumazo", permitásenos la expresión, de algunos "Delegados Comerciales", y en este caso concreto de Don [REDACTED].

Efectivamente, sin aviso previo ninguno, sorpresivamente y en las puertas de la mejor época de consumo del año, donde se concentra la mayoría de las compras como es el periodo prenavideño (octubre, noviembre y diciembre), la compañía [REDACTED] S.L., mediante una comunicación fechada el día 1 de septiembre de 2016 dirigida a Don [REDACTED] que se aporta como Documental nº 4, procedió a resolver con efectos al día 12 de octubre de 2016 el contrato de "Delegación Comercial" referenciado, basándose en el siguiente argumento:

"Esta decisión ha sido tomada al amparo de la estipulación Tercera del referido contrato, la cual permite a cualquiera de las partes resolver el contrato de forma unilateral, con la única condición de que se comunique tal decisión con un mes de preaviso, y sin que ello devengue derecho a percibir cantidad alguna en concepto de indemnización por ninguna de las partes."

Don [REDACTED] como no podía ser de otra manera, procedió a contestar dicha comunicación mediante burofax de fecha 23 de septiembre de 2016, constando el acuse

de recibo por [REDACTED] S.L. el día 27 de septiembre de 2016, aportándose la Certificación de dicho burofax como Documental nº 5, a cuyos argumentos se remite.

CUARTO.- PARAMETROS Y FUNDAMENTOS DE LA RECLAMACION Y SU CUANTIFICACION.

En el "Contrato Mercantil de Delegación Comercial" que regula la relación entre las partes se yuxtaponen varias figuras jurídicas en unidad negocial inseparable pero fundamentalmente, y a estos efectos, principalmente subyace una relación de agencia comercial sometida a la legislación y jurisprudencia española aplicable conforme a las cláusulas Novena y Décima del contrato de referencia (y en este sentido a la Ley especial 12/1992, de 27 de mayo, sobre Contrato de Agencia y Directiva del Consejo de 18 de Diciembre de 1986 relativa a la coordinación de los Estados Miembros en lo referente a los Agentes Comerciales Independientes y demás normas concordantes).

La Ley 12/1992, de 27 mayo, sobre Contrato de Agencia establece en sus artículos 1º y 13.1. b) lo siguiente:

"Artículo 1. Contrato de agencia.

Por el contrato de agencia una persona natural o jurídica, denominada agente, se obliga frente a otra de manera continuada o estable a cambio de una remuneración, a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones.

Artículo 12. Comisión por actos u operaciones concluidos durante la vigencia del contrato de agencia

1. Por los actos y operaciones que se hayan concluido durante la vigencia del contrato de agencia, el agente tendrá derecho a la comisión cuando concurra alguna de las circunstancias siguientes:

a) Que el acto u operación de comercio se hayan concluido como consecuencia de la intervención profesional del agente.

b) Que el acto u operación de comercio se hayan concluido con una persona respecto de la cual el agente hubiera promovido y, en su

caso, concluido con anterioridad un acto u operación de naturaleza análoga.

2. Cuando el agente tuviera la exclusiva para una zona geográfica o para un grupo determinado de personas, tendrá derecho a la comisión, siempre que el acto u operación de comercio se concluyan durante la vigencia del contrato de agencia con persona perteneciente a dicha zona o grupo, aunque el acto u operación no hayan sido promovidos ni concluidos por el agente.

Artículo 33. Comisión por actos u operaciones concluidos con posterioridad a la extinción del contrato de agencia

1. Por los actos u operaciones de comercio que se hayan concluido después de la terminación del contrato de agencia, el agente tendrá derecho a la comisión cuando concurra alguna de las circunstancias siguientes:

a) Que el acto u operación se deban principalmente a la actividad desarrollada por el agente durante la vigencia del contrato, siempre que se hubieran concluido dentro de los tres meses siguientes a partir de la extinción de dicho contrato.

b) Que el empresario o el agente hayan recibido el encargo o pedido antes de la extinción del contrato de agencia, siempre que el agente hubiera tenido derecho a percibir la comisión de haberse concluido el acto u operación de comercio durante la vigencia del contrato."

Igualmente, en el artículo 28 del mismo cuerpo legal se regula la indemnización por clientela, estableciendo al efecto:

"Artículo 28. Indemnización por clientela

1. Cuando se extinga el contrato de agencia, sea por tiempo determinado o indefinido, el agente que hubiese aportado nuevos clientes al empresario o incrementado sensiblemente las operaciones con la clientela preexistente, tendrá derecho a una indemnización si su actividad anterior puede continuar produciendo ventajas sustanciales al empresario y resulta equitativamente procedente por la existencia de pactos de limitación de competencia, por las comisiones que pierda o por las demás circunstancias que concurran.

2. El derecho a la indemnización por clientela existe también en el caso de que el contrato se extinga por muerte o declaración de fallecimiento del agente.

caso, concluido con anterioridad un acto u operación de naturaleza análoga.

2. Cuando el agente tuviera la exclusiva para una zona geográfica o para un grupo determinado de personas, tendrá derecho a la comisión, siempre que el acto u operación de comercio se concluyan durante la vigencia del contrato de agencia con persona perteneciente a dicha zona o grupo, aunque el acto u operación no hayan sido promovidos ni concluidos por el agente.

Artículo 13. Comisión por actos u operaciones concluidos con posterioridad a la extinción del contrato de agencia

1. Por los actos u operaciones de comercio que se hayan concluido después de la terminación del contrato de agencia, el agente tendrá derecho a la comisión cuando concurra alguna de las circunstancias siguientes:

a) Que el acto u operación se deban principalmente a la actividad desarrollada por el agente durante la vigencia del contrato, siempre que se hubieran concluido dentro de los tres meses siguientes a partir de la extinción de dicho contrato.

b) Que el empresario o el agente hayan recibido el encargo o pedido antes de la extinción del contrato de agencia, siempre que el agente hubiera tenido derecho a percibir la comisión de haberse concluido el acto u operación de comercio durante la vigencia del contrato."

Igualmente, en el artículo 28 del mismo cuerpo legal se regula la indemnización por clientela, estableciendo al efecto:

"Artículo 28. Indemnización por clientela

1. Cuando se extinga el contrato de agencia, sea por tiempo determinado o indefinido, el agente que hubiese aportado nuevos clientes al empresario o incrementado sensiblemente las operaciones con la clientela preexistente, tendrá derecho a una indemnización si su actividad anterior puede continuar produciendo ventajas sustanciales al empresario y resulta equitativamente procedente por la existencia de pactos de limitación de competencia, por las comisiones que pierda o por las demás circunstancias que concurran.

2. El derecho a la indemnización por clientela existe también en el caso de que el contrato se extinga por muerte o declaración de fallecimiento del agente.

3. La indemnización no podrá exceder, en ningún caso, del importe medio anual de las remuneraciones percibidas por el agente durante los últimos cinco años o, durante todo el período de duración del contrato, si éste fuese inferior."

En relación con la previsión del Contrato de "Delegación Comercial" dispuesta en su cláusula TERCERA (Duración), que es la esgrimida por [REDACTED] S.L. en la resolución contractual impetrada, que establece que la extinción del contrato por resolución de cualquiera de las partes no devengará indemnización de ningún tipo a favor de las partes, se hace necesario aludir a la Sentencia del TS nº 582/2010, de 8 de octubre, que dice así:

"Cabe sostener, por tanto, que aun cuando la LCA española no contenga una transposición más o menos literal del art. 19 de la Directiva, sin embargo su contenido esencial de norma prohibitiva sí se ha transpuesto, mediante una fórmula imperativa, en su art. 3.1, de modo que la aplicación del "principio de interpretación conforme" (por todas STJUE 5-10-2004 en asuntos acumulados C-397/2001 a C-403/2001 y SSTs 2-6-00 y 27-3-09) que impone resolver las dudas interpretativas de una norma nacional del modo más acorde con el Derecho de la Unión, permite superar la polémica sobre el efecto de las Directivas entre particulares, suscitada en las instancias del presente litigio y mantenida ante esta Sala por la parte demandada-recorrida en su escrito de oposición al recurso, y concluir que en el art. 3.1 LCA se encuentra implícita la prohibición de pactos anticipados contenida en el art. 19 de la Directiva(...)

La prohibición alcanza, por tanto, a cualquier pacto anticipado que limite el derecho del agente a obtener, una vez terminado el contrato y en caso de conflicto con su empresario, una indemnización que alcance la cuantía prevista en el art. 28 LCA o, dicho de otra forma, que excluya por adelantado el juicio de procedencia equitativa previsto en dicho artículo".

Se citan también en esta Solicitud los artículos 1.088, 1.089, 1.091, 1.100, 1.101, 1.108 y 1.157 y concordantes del Código Civil, como basamento respecto de las obligaciones contractuales asumidas, y especialmente la obligación para [REDACTED] S.L. del pago de las comisiones que se generen a futuro para Don [REDACTED] por todas las operaciones y actos de comercio que han supuesto la consecución de contratos de Licencia y "Suministro en Exclusiva" o compromisos de compra en

exclusiva por parte de las diez (10) tiendas referidas anteriormente a la compañía expresada, sin perjuicio de su posterior ampliación en la correspondiente demanda.

En definitiva, esta parte considera que la resolución contractual pretendida por [REDACTED] S.L. de la relación contractual mantenida con Don [REDACTED] [REDACTED] con efectos al día 12 de octubre de 2016 y su posterior interrupción del pago de las comisiones comprometidas contractualmente así como su negativa a cumplir con las prestaciones contractuales comprometidas y a indemnizar los daños y perjuicios generados a Don [REDACTED] por dicha resolución es absolutamente improcedente, y se ha ejercitado además en claro abuso de derecho y mala fé.

Las concretas peticiones que esta parte anticipa de forma provisional, y con expresa reserva de su articulación, matización y/o ampliación en la correspondiente Demanda Arbitral, para facilitar la mejor valoración de la presente Solicitud, son las siguientes:

a) Que se declare resuelto el contrato de "Delegación Comercial" suscrito entre [REDACTED] S.L. y Don [REDACTED] el día 27 de febrero de 2013 por incumplimientos graves y esenciales al mismo por parte de dicha compañía, con efectos al 12 de octubre de 2016.

b) Que se condene a [REDACTED] S.L. al pago a Don [REDACTED] las comisiones de todas las compras o suministros que se le efectúen a [REDACTED] S.L. o cualquier otra compañía que designe como proveedora [REDACTED] S.L. que se devenguen conforme a los porcentajes del 10% (diez por ciento) sobre el precio de tarifa en el perfume a granel de [REDACTED], y un 1% (uno por ciento) sobre el precio de tarifa en el resto de productos homologados [REDACTED] suministrado a todos los Licenciarios (personas físicas o jurídicas titulares de tiendas [REDACTED] que se encontraban operativas a la fecha de 12 de octubre de 2016 en la zona territorial [REDACTED]), que se estimen

considerando una proyección económica conforme a las medias acreditadas o que se acrediten en el presente procedimiento, por todo el tiempo restante de vigencia del contrato de "Licencia y Suministro Continuo en Exclusiva" que se han suscrito para cada una de ellas conforme se acredite en el presente procedimiento, y que a la fecha se han podido estimar provisionalmente por esta parte en la cantidad global y conjunta de DOSCIENTOS SESENTA Y DOS MIL QUINIENTOS CINCUENTA Y SIETE CON TREINTA Y CUATRO EUROS (262.557,34.-€) con los datos de las compras para el cálculo de las comisiones facilitados por la propia [REDACTED] S.L. en el periodo en el que esta ha considerado vigente el contrato de "Delegación Comercial"

c) Alternativamente a las anteriores a) y b), que se condene a [REDACTED] S.L. al cumplimiento del contrato de "Delegación Comercial" suscrito en fecha 27 de febrero de 2013 y en consecuencia al pago a Don [REDACTED] de las comisiones estipuladas en el contrato de "Delegación Comercial" de continua referencia, a saber, el 10% (diez por ciento) sobre el precio de tarifa en el perfume a granel de [REDACTED] y un 1% (uno por ciento) sobre el precio de tarifa en el resto de productos homologados [REDACTED] de todas las compras o suministros que le efectúen a [REDACTED] S.L. o cualquier otra compañía que designe como proveedora [REDACTED] S.L. todos los Licenciarios (personas físicas o jurídicas titulares de tiendas [REDACTED] que se encontraban operativas a la fecha de 12 de octubre de 2016) en la zona territorial de las [REDACTED] [REDACTED], conforme se vaya produciendo el devengo mensual de las mismas, estableciendo la obligación para [REDACTED] S.L. de facilitar la información mensual previa al objeto de que Don [REDACTED] [REDACTED] pueda emitir la correspondiente factura mensual y el pago al vencimiento establecido, y ello por todo el tiempo en el que cada una de las tiendas se continúe suministrando de producto [REDACTED] u homologado por [REDACTED] durante la vigencia de su contrato.

d) Que se condene a [REDACTED] S.L. de forma acumulativa a los conceptos y cantidades articulados en los puntos b/ y/o c) anteriores, a abonar una indemnización por clientela equivalente al importe medio de todas las comisiones percibidas por Don [REDACTED] en el marco del contrato de "Delegación Comercial" de continua referencia devengadas hasta el 12 de octubre de 2016, y que esta parte estima en la cantidad de DIECINUEVE MIL SETECIENTOS CUARENTA Y SEIS MIL CON ONCE EUROS (19.746,11.-€).

e) Que se condene a [REDACTED] S.L. al pago de todas las costas y gastos que conlleve el presente procedimiento arbitral, incluyendo los derechos de admisión y administración de la Corte, con declaración de su expresa temeridad y mala fe por la resolución contractual impetrada sin justa causa.

QUINTO.- CUANTÍA

La cuantía de este procedimiento arbitral se establece por lo tanto provisionalmente en DOSCIENTOS OCHENTA Y DOS MIL TRESCIENTOS TRES CON CUARENTA Y CINCO EUROS (282.303,45.- €).

SEXTO.- SOLICITUD DE ARBITRO

Conforme a lo previsto en los arts. 14.2.f), 19 y 20.1 del Reglamento de esta Corte, el número de árbitros que se solicita es de UNO (Arbitro Unico), designado por esta Corte de Arbitraje.

En virtud de todo lo anterior,

A LA CORTE ARAGONESA DE ARBITRAJE Y MEDIACIÓN SOLICITA que, teniendo por presentado este escrito con los documentos que lo acompañan y copia de todo ello, se sirva admitirlo a trámite, tenga por formulada **SOLICITUD DE ARBITRAJE** respecto de la controversia indicada en el cuerpo de este escrito, y acuerde en su

virtud previos los trámites que procedan su remisión a la demandada, a efectos de su respuesta, continuando el procedimiento por sus cauces preceptivos.

OTROSÍ DICE que en cumplimiento de lo establecido en el art. 14.3 del Reglamento de esta Corte, aporta como Documento nº 6 justificante del pago de los derechos de admisión.

Zaragoza, a 22 de mayo de 2017

[Redacted]

Abogado

p.p. Don [Redacted]

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- GADEA SOLER, E. y SACRISTÁN BERGIA, F., *El contrato de agencia: La Ley 12/1992 en la jurisprudencia*, vol. I, 1ª ed., La Ley, Las Rozas (Madrid), 2010. [20/09/17].
- <http://agreement24.es/preguntas-frecuentes-sobre-el-contrato-de-agencia> [11/09/17].
- <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A62007CJ0348> [12/09/17].
- <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:51996DC0364&qid=1511627516902&from=ES> [13/09/17].
- <http://tradelex.com/requisitos-para-otorgar-la-indemnizacion-por-clientela-en-el-contrato-de-agencia/> [21/09/17].
- <http://vila.es/competencia-en-el-contrato-de-agencia/> [22/09/17].
- <http://www.asesoriayempresas.es/jurisprudencia/JURIDICO/64419/sentencia-ap-barcelona-33-2011-de-28-de-enero-contrato-de-agencia-indemnizacion-por-clientela> [23/09/17].
- <http://www.jlcasajuanaabogados.com/indemnizaciones-por-finalizar-el-contrato-de-agencia/> [24/09/17].
- <https://suabogadoencasa.wordpress.com/2012/12/27/la-indemnizacion-por-clientela-en-el-contrato-de-agencia/> [25/09/17].
- <https://www.iberley.es/jurisprudencia/sentencia-civil-n-244-2016-ap-burgos-sec-3-rec-138-2016-23-06-2016-47689137> [28/09/17].

- <https://www.iberley.es/jurisprudencia/sentencia-civil-n-343-2016-ap-barcelona-sec-4-rec-757-2015-10-06-2016-47683134> [28/09/17].
- <https://www.vidalgalindo.com/nulidad-del-pacto-de-no-competencia-post-contractual-y-reembolso-de-las-cantidades-abonadas-por-la-empresa/> [29/09/17].
- MENÉNDEZ MENÉNDEZ, A. y ROJO FERNÁNDEZ-RÍO, A., directores; APARICIO M.L., coordinación. Lecciones de derecho mercantil, vol. II, 14ª ed., Civitas, Cizur Menor (Navarra), 2016, p. 97 y ss. [11/09/17].
- SÁNCHEZ CALERO, F. y SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J., *Instituciones de derecho mercantil*, vol. II, 37ª ed., Aranzadi, Cizur Menor (Navarra), 2015, p. 211 y ss. [09/09/17].